全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

献给所有勇于尝试的年轻人

别让他人一时的否定埋没了你的才能！

[美] 蒋甲 | 著

王思宁 | 译

没有永远的拒绝，你只是暂时不被接受

REJECTION PROOF

如何正确应对被拒绝

天地出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

版权信息

书名：没有永远的拒绝，你只是暂时不被接受

作者：【美】蒋甲

译者：王思宁

出版社：天地出版社

出版时间：2016-08-01

ISBN：9787545520705

本书由新华文轩北京华夏盛轩图书有限公司策划出版

版权所有 侵权必究

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

目录
CONTENTS

致中国读者
引子
Chapter 1 遇见拒绝
Chapter 2 对抗拒绝
Chapter 3 初尝成名滋味
Chapter 4 对抗进化论
Chapter 5 重思拒绝
Chapter 6 接受拒绝
Chapter 7 准确定位赢得“是”
Chapter 8 给出拒绝
Chapter 9 寻找积极面
Chapter 10 寻找意义
Chapter 11 寻找自由
Chapter 12 寻找力量
Chapter 13 开始人生新使命
附录 拒绝工具箱
鸣谢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

献给祖母：

作为我终生的导师，你教给我的东西远比我在

学校的所学要珍贵：你教会我做一个好人。

我很想念你。

同时

献给布莱恩叔叔：

感谢你做我生命中的第二个父亲。

你的支持和引导对我重要无比。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

致中国读者

梦想是一个在现今世界里非常常用的一个词。

我们都知道有梦想的人生才有价值。当我们打开电视，翻开杂志，会看到很多人成功的故事，但是，为什么我们大部分人的现实生活却与自己的梦想相距甚远呢？

在我们追逐梦想的过程中，会遇到很多的挫折与拒绝。我们会遇到家人的不理解，陌生人的怀疑，以及现实与环境的拒绝。但是，最悲哀的拒绝往往是自己对自己的拒绝，我们会告诉自己，这个肯定是行不通的。因为我们害怕被拒，所以我们往往在别人拒绝我们之前先否定了自己。

我在北京出生，年少时追梦来到美国。但在这个陌生的国家，我遇到了很多拒绝与困难。我困惑过，跌倒过，也想过放弃自己的梦想，但当我面对与拥抱而不是远离这些冷冰冰的拒绝时，迎来的却是一个接着一个的奇遇。从创业，到写博客，到被称为“美国主流网络媒体的领袖”，到周游美国演说，这一切都与被拒绝有关。就因为这一次次的被拒，我学会了不再惧怕，而且能够利用拒绝往梦想的方向前进。

我希望通过这本书，祖国的同胞们能够了解拒绝背后的一切机遇。如果我们都能勇敢一点，都能放开一点，都能够大胆朝着自己的梦想飞奔，并把拒绝当作工具与好友，我们的生活以及整个世界将会是什么样子的呢？

让我们一起来发现这个世界吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

蒋甲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

引 子

2012年10月18日，坐落在德克萨斯州的奥斯汀迎来了一个异常炎热的下午，但我不是因为这个才汗流浃背。我正开着自己老旧的丰田RAV4缓缓行驶在城市西北郊的中产阶级住宅区，想要寻找并敲开一扇门。我已经路过了几百扇门，并告诉自己从中选出一扇，但一想到敲开门后我即将要做的事，眼前的每一栋房子看起来都可怖极了。

“好了，别这样胆小了。”我低声告诉自己，把车停在一栋只有一层高的红砖房前，打理极好的花园里露出个装饰性的小十字架。我暗自期望，这户人家是去教堂礼拜的和气人家，而不是三K党[1]成员。不管怎样，我都希望他们不会在一个周日的下午对人动粗。

我从车里出来，心想会不会有人从窗帘缝里偷看眼前这意料之外的画面——一个成年男人带着护膝，穿着钉鞋，一手抱着足球，一手拿着iPhone给自己录像。“好吧，这个风险比较大。”我对着手机说，“这回我要请求别人开门让我进他们的后院踢足球。咱们看看会发生什么。”

我向那扇门走去，感到自己的心在怦怦跳。我的钉鞋踩在一堆堆枯叶上，发出沙沙的响声，附近树上的乌鸦在嘎嘎地叫着。这像是不祥的预兆，好像恐怖片的开场。走向门前的路好像变成了世界上最漫长的路。

终于走到了门前，我轻轻叩门，怕敲门用力太大，被户主误解我的来意。我再次敲门，这次稍用了些力，仍然没人来，这时我才发现门铃的存在。我按了门铃，片刻之后，门开了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我面前站着一个约摸四十多岁的高大男人，他身上的灰色T恤上印着大大的德克萨斯州旗。我能听到他身后的客厅里传出橄榄球电视直播的播报员的声音，还有隐隐约约的现场观众欢呼声。我后来得知，他的名字叫斯考特。像很多德州人一样，他是达拉斯牛仔队的狂热粉丝，而我敲门时，牛仔队和克利夫兰布朗队的比赛正好进行到加时赛。

“嗨，”我尽力模仿德州慢吞吞的口音，拖延时间来找勇气，“你可以帮我拍一张我在你的后院里踢足球的照片吗？”

男子眯了眯双眼，然后他的目光扫向我的钉鞋。“在我的后院踢足球。”他慢悠悠地重复道。

“是……呃……是为一项特别项目而拍。”我说。

时间似乎过去了一分钟，也可能只是几秒钟，这位牛仔队粉丝直视我的眼睛，给出了他的答案……

---

[1] 三K党：Ku Klux Klan的简称，指美国三个不同时期奉行白人至上主义和基督教恐怖主义的民间仇恨团体，也是美国种族主义的代表性组织。该组织常使用恐怖方式来达成自己的目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 1 遇见拒绝

项目进行到第四个月，我的愿望似乎就要实现了，一位外部投资者对我们的诺言软件颇有兴趣。我花了很多个小时来准备演示的讲稿，我们的团队一起排练了一遍又一遍，好像在为真人秀节目《创智赢家》排练似的，直到我们觉得演示工作已经无可挑剔。之后，我们击掌庆祝，然后开始了等待，这是我所经历的最痛苦难熬的等待。

你可能很不解，我为何会站在这个男子的家门前，我所说的“特别项目”又是什么。这是我在试验的新销售策略吗？是大冒险挑战吗？又或者是一项社会学实验？实际上，这些都沾点儿边，这是我尝试拒绝100天项目的一部分，这一经历让我对商业和人性都有了全新的认识，赋予我神奇的工具，让我几乎做任何事情都更加自信和游刃有余。我试图挑战自己，一遍又一遍地寻找被人拒绝的机会，这让我对拒绝，甚至对整个世界的看法都改变了许多。它改变了我的人生，而我也希望你通过阅读我的这段经历，也能改变自己的人生。

但是，在告诉你之后发生的事之前，也许我该回放一下——回到故事的开始。

那是2012年7月4日，太阳刚刚落山。几千人欢聚在我们社区的公园里，等待独立日的烟火绽放。我的妻子，特蕾西，跟我一同坐在毯子上，抚摸着自己的腹部。她正怀着我们的第一个孩子，已经八个月了。我们周围的孩子们欢快地跑来跑去，扔着飞盘，吃着卷筒冰淇淋，家人们整理着野餐的篮子，大家用啤酒瓶碰杯，空气中洋溢着欢乐的笑声。每个人似乎都很快乐，都在享受夏日的欢愉。

每个人，但除了我。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

从很多方面讲，我都生活在典型的美国梦中。年方三十，我就已经在世界五百强公司拥有了一份稳定的工作，年薪六位数，还和特蕾西拥有一套3700平方英尺的房子，窗外就是池塘。我们甚至还有一只名叫“金宝”的金毛犬——典型的美国城郊家庭宠物狗。再过几周，我们就将迎接儿子的到来。最美好的是，我跟妻子的关系非常和谐，每一天我都感叹自己的幸运，被这样棒的妻子爱着。换句话说，我该为自己美好的生活而欣喜不已。可我却忧愁不已，我的忧愁并不是因为个人私事，而是因为事业。

我在中国北京长大，那个年代，中国学校里的所有孩子所接受的教育都是，要成为一个模范工人，为国家的富强贡献自己的一份力量。但是成为一个模范工人——不管是在中国还是在其他任何地方——从不是我的梦想。从小，我就幻想着成为一个企业家。当其他孩子热衷于体育运动或电子游戏时，我却沉浸在托马斯·爱迪生和松下电器创始人松下幸之助的传记中，寻找成为伟大创新者的秘诀。我14岁的时候，比尔·盖茨访问北京，这是他第一次来到我的故乡。我被他创建微软的故事深深迷住了，我拿掉了卧室墙上摆的所有体育纪念品，并把创业设定为人生目标。我立志要成为下一个比尔·盖茨，开发一项伟大的科技产品，使它席卷全球。我说服家人给我买了一台崭新的顶级配置的电脑，开始自学编程。我甚至还给家人写了封信（那封信我仍然留着），向他们保证，我的公司会无比成功，等我到了25岁，就会收购微软。因为向往好莱坞电影中的美国图景，又因为比尔·盖茨生活在那里，所以我相信我自己也将会去那里，实现我的梦想。

我16岁的时候，得到一次作为交换生去美国高中学习的机会，之后还可以进入美国的大学。我毫不犹豫地抓住了这次机会。适应的过程相当艰难，除了要克服语言和文化的障碍之外，还远离了爱我的家人，这让我很难过。更糟糕的是，我所身处的环境也并不理想。我在美国的第一年是在路易斯安那的乡间度过的，而且交换项目对寄宿家庭的背景调查工作也做得很差。结果，我在美国的第一个“异国之家”是在一栋窝藏罪犯的诡异房子里。我得知他们的大儿子在我去的前一年犯了谋杀罪，而我睡的正是他的床。还有更糟的，刚住了两天，我的寄宿家庭父母就偷走了我所有的钱。

睡在杀人犯的床上，被偷走所有钱，这可不是我想象中的美国。离开了远在中国的家庭，离开了父母用呵护和支持织成的爱巢，我却

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

被这个迎接我的异国家庭瞬间击碎了所有信任。这吓坏了我，我不知所措。最终，我向高中的负责人举报了他们的盗窃行为，负责人转而向警方报案。我的寄宿家庭父母被逮捕了，交换项目工作人员帮我换了一个寄宿家庭，很幸运，这一回是个特别好的家庭。在新家庭里，我重新体验到了爱与信任，获得了精神上的信仰，还懂得了这世上有好人也有坏人，而这两类人待我的方式自然会不同。

在这最初的风雨飘摇中，我要在美国成为企业家的梦想却一直坚定不移。实际上，我觉得自己根本就不可能失败。成为企业家感觉更像是我的命运，而并非我一时的选择。这个梦想在我心里根深蒂固，就算我自己想要动摇，也动摇不了。

上了一年高中后，我又在一所英语语言学校进修半年，此时，我的英语水平有了很大的提高。1999年1月，我准备去上大学了。我仍然记得我在犹他大学的第一天，那时我才17岁，我抵达学校的前一天夜里，暴风雪袭击了这里，整个校园被白雪覆盖，我现在还能回想起自己的脚步声——吱、吱、吱，早晨我踩着雪去上课，在雪地里留下一天里的第一串脚印。我的眼前是一片崭新的冰雪世界，等待我燃烧出自己的轨迹——成为美国下一个伟大的移民企业家。我年轻，我满怀希望，我能量满满。一切似乎都是可能的。

在大学时，我遇到了第一个实现企业家梦想的机会。很多年来，我一直都在苦思一项新奇的发明。一天，我在翻一本旧相册，看到一张我小时候玩轮滑时的照片。我的很多美好的童年记忆都是与朋友一起玩轮滑。突然，我想到如果把网球鞋和轮滑鞋结合起来，那该有多酷。孩子们、大人们，前一秒还在走路，后一秒就与朋友一起轮滑了，整个世界会变成一个巨大的轮滑场，欢乐将会传遍人间。

我很激动地拿出素描本，开始绘出将滑轮嵌进鞋里的各种设计图。我太爱这个想法，甚至还画了一份正式的蓝图，好以后申请专利的时候用。这花了我整个周末的时间。完成之后，我感觉像是画出了《蒙娜丽莎》。

当然了，这不是世上最惊天动地的发明，但这是我的发明，我觉得它特别棒，它有可能成为我实现企业家梦想的起点。

我有个叔叔住在圣迭戈，他是我父亲的弟弟，我一直很崇敬他。虽说我父母都非常好相处，我的叔叔却很严格，要求很高，这让我更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

看重他的认可。说实话，我小时候有些怕他，但我也明白，他这是关心我，想让我成功。我来到美国后，跟他关系近了许多，他几乎成了我的第二个父亲，后来我为儿子取名时，还用了他的名字。当他赞许我的想法和选择时，我总能更自信些，所以，我给他发了一份我的画稿，激动地等待他对这双“带轮的鞋子”的反应，期待得到鼓励。

你可以想象一下，当我得到的反馈不是他的支持，而是言语打击时，我是多么的失望！叔叔觉得我的想法很傻，他批评我说，我应该集中精力学习，提高英语水平，而不是去想这种不靠谱的事。

我沮丧极了，把素描本扔进抽屉里，再也没有继续延续这个想法。连我自己的叔叔都拒绝了我的点子，更别说其他人了，我确信他们一定会更讨厌它，我可不想在公共场合被陌生人拒绝。于是，我转而专心学习，力争取得好成绩，同时继续提高英语水平。我使用了数千张单词卡，每天花很多时间学习和记忆新的英文单词。我想，只要在学业上取得好成绩，就一定能博得家人的认可，尤其是叔叔的认可。我对他们的认可不仅仅是想要，更是渴望。我告诉自己，所有课程都拿A，拥有庞大的词汇量，对我将来成为企业家也有帮助。

我的好成绩也有了回报，我得到了杨百翰大学提供的奖学金，转学到了那里，完成了本科学业，可我总是觉得自己错过了更重要的东西。

两年后，一个名叫罗杰·亚当斯的人用了与我当初完全相同的理念申请了专利——滑板鞋，创建了Heelys（暴走鞋）公司。2007年，在Heelys首次公开发行股票之后，估值就近10亿美元。之后的那些年，我又想出十几个新点子，认为它们有开发成为成功产品的潜力，但我却没有继续下去，而是把它们和那些被遗忘的东西堆在了一起，然后轻轻合上抽屉。

当然了，我的滑板鞋点子不一定能像亚当斯那样成功，我的其他点子也不一定能成为伟大企业的奠基石，但我却从没给它们，也没给我自己一个揭开答案的机会，我自己拒绝了自己的点子，根本就没给它们被世界拒绝的机会。我一直认为，接收到第一个拒绝的信号就放弃，比把它拿出去，让别人继续批判它要安全得多，自己一下子拒绝所有可能，是最容易的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

但是每一次，每一次我看到有孩子穿着暴走鞋在商场、在人行道上、在草场上滑的时候，每一次我读到亚当斯怎样将自己童年的爱好变成流行文化的时候，我都会想，如果换作是我，又会给我带来怎样不同的人生轨迹。痛和悔恨让我难以忍受。

我以为大学毕业后，拿到计算机科学的学位，我就会有自由的空间来实现企业家的梦想，但是事实与理想刚好相反，家庭与社会的压力不但没有减少，反而增加了。这时的我再也不能用好成绩赢得他人的认可了，而是要用一个稳定的好职业来赢得赞赏。我上大学的时候没有创建公司，大学毕业后也没有。我换了一份又一份工作，终于明白，我不适合做电脑程序员。因为害怕自己选错了道路，我便以一种让我有安全感的方式换了一个环境：重回学校，这一次，我在杜克大学修MBA学位。之后，我在一家世界五百强公司找到一份市场营销的工作。我以为名校学位带来的荣誉和认可，再加上六位数薪水的新工作能让我打消想做企业家的野心。我真是大错特错了。

开始新工作的第一天，我的上司让我写一篇简短的自我介绍。其中一个问题是：“如果没有做这份工作，你想做什么？”我毫不犹豫地写下“做一个企业家”，于是有人问我：“那你为什么没有做企业家呢？”我不知如何作答。

岁月如梭，一晃好几年过去了，而我的梦想也与自己的真实生活之间产生了很大的差距。简单来说，我出卖了自己的梦想，那个踩在雪地上的少年没有变成下一个比尔·盖茨，而是变成了一个销售经理，安逸地坐在企业阶梯上属于他的那一档，痛苦地拿着优厚的薪水。偶尔，朋友的艳羡或家人的自豪会给我暂时的、虚假的欣慰，让我以为自己的日子过得挺滋润，但是对我而言，奔走不停的生命之钟就像太阳，融化了我梦想和野心的雪原。记得有一天下午，我下班回到家，把自己锁在衣柜里，啜泣了几个小时。我已经很久没有哭过了。

此刻，当我们坐在毯子上庆祝独立日时，我情不自禁地想，我的企业家之梦还没开始就已经结束了，我还是个18岁的大学生时没有开始，成了22岁的单身男子时没有开始，成了28岁的MBA毕业生时没有开始，现在，我成了30岁的中层经理，过几周就要做爸爸了，还怎么开始呢？成为父亲会带来一连串新的责任，在我看来，这些责任要求我永远地放弃我的梦想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一阵响亮的爆竹声从空中传来，原本暗淡的天空被鲜艳的烟花点亮。坐在那里，思忖着我的未来，我感觉好像能在天空里看到我今后的人生场景，它们如同幻灯片一样一页一页翻开：工作上，我继续卖更多的产品，培训更多的员工，制定更多的章程；家庭生活上，我们会再生一两个孩子，供他们上学，上到大学；幻灯片的结尾是我的葬礼，有人演讲，讲得感人，却是标准的悼词套路，赞扬我忠诚、可靠，很显然，悼词描述的是一个普通的好人，却并非我曾经梦想的改变世界的企业家。

特蕾西转头看我。这几周，她深知我的痛苦，她也知道原因。“你能再买辆车，再买栋房子，能升职，但你不能带着这样的遗憾过日子。”她说。然后我的妻子，我怀着孕的妻子，做了一件伟大的事：她向我发起一项挑战，让我辞职，用6个月的时间白手起家建一个公司，努力建好它。如果时间到了，公司还是没有起色，没有获得投资，我就重回大企业的等级梯子。

想到终于可以获得真正的自由，终于可以追寻我的梦想，我就感觉肾上腺素猛然增加。可恐惧接踵而至，我要是失败了，可不一定能再找到一份这样好的工作，朋友们会把我当成傻子，还有特蕾西父母方面的因素。

特蕾西跟我一样，也出生在中国，她父母对于职业和成功的定义非常传统。我的岳父跟大多数岳父一样，对于赢得自己女儿芳心的人并不完全满意。但是听特蕾西跟我说，他对我供养家庭的能力还算认可。我要是辞了工作，难保他不会暴怒。

“我父母那边交给我。”她说。

“你只要一心去做，不留遗憾。”我生命中有很多时刻让我感觉自己配不上我的妻子，这就是其中一个时刻。

很久以来，我都在幻想着有一天能够辞职创建一家公司，现在这一天终于来了，我却不知该如何去做。我是不是该像《甜心先生》里的杰瑞·马奎尔一样，在办公室里大声演讲一番，然后夺门而出？也许我该做得更夸张一点，像捷蓝航空那个空乘员一样，从紧急撤离滑梯里撤出飞机？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这两件事我都没有去做，因为在7月5日，我递交两周后辞职的申请时，心里害怕极了。对我而言，这份工作早已成为一张无形的安全网，一旦辞职，就没有回头路了，我即将踏上一条前途未卜的道路。而且，不知为何，我还很担心上司的反应。很明显，我对拒绝的恐惧根深蒂固，我居然害怕她会拒绝我的辞职请求，我不想让她失望，但是我知道我必须得这么做。

于是，我想象着一个抽屉，装着落满灰尘的蓝图，然后我鼓起勇气敲了她的办公室门。

进了门，我结结巴巴讲出提前排练好的理由，给她讲我的企业家梦想。“如果我现在不开始，那我就永远都不会开始了。”我告诉她，几乎在求她理解，求她不要失望。我的演讲水平跟杰瑞·马奎尔比起来差远了。

我的上司明显被震惊到了，她盯着我看，时间似乎过去了几分钟，我不知道她怎么想。她可能在想，我一定是神经错乱了，马上就要做爸爸了，却要辞职，放弃丰厚的收入。我不想给她留下负面印象，负面印象感觉太像拒绝，但是我不知道还能说什么，所以只能坐在那里，不安地来回挪动着身体。

最终，她开口说话了。“我的天哪！”她喊道。

“那你的项目谁来接手啊？我们才刚刚进行了招聘冻结。这让我怎么办啊？”我害怕她会拒绝，可她明显有其他事要考虑。

此后不久，我就开始告诉朋友们我辞职了，每次话说出口，都会惊到我自己。我在庆祝孩子降生的派对上向所有人宣布的时候，迎接我的是片刻尴尬的沉默。我没听到针落声，却听到了筷子落地的声音。

提出辞职申请两周后，我最后一次走出办公室所在的摩天大楼，跟我的工资、医疗保险、401(K)退休福利计划和我装有空调的办公室说再见。我之前享有的所有舒适条件，也是我用来回避梦想的所有借口，都在后视镜里越变越小。我激动而畅快，却也有些害怕——特蕾西的预产期就在四天之后，我们的儿子布莱恩就要出生了。

“天哪！”我自言自语道，“这是真的。我最好别搞砸了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

制造下一个大事件可没什么指南可循，但是总得有个点子来开头。我有一个点子已经考虑了一段时间，我相信这个新点子比带轮子的鞋要好，要更值得推敲。有段时间，我想到，人们是怎样履行诺言的，又为什么要履行诺言。人们每天都会随意地向朋友、家人、同事们许诺，我可不可以开发一个软件，每履行一个诺言，就积一些分什么的呢？把诺言“游戏化”，有可能会激发起人们履行诺言的积极性，提升他们的人际关系水平，过程还会很有趣。我跟很多朋友谈过这个点子，也跟一些我崇敬的企业家交流过，他们中大多数人都很喜欢这个点子，有的还跟我畅谈了几小时。他们的反馈告诉我，这回我走的路没错，我终于，终于有信心了，有信心去把我的企业家点子付诸实践。

就在我辞职的当天，我开始找人帮我开发这个软件。说准确点，是要找顶尖的软件工程师，需要有写这个程序代码的技能。（在软件开发领域，我这种人叫做“非科技”创办者，意思是我有想法，有商业知识，却没有熟练的编程技巧来自己写程序。）所以我开始招人。我询问了自己认识的所有人，看他们认不认识合适的人选。熟人问遍了之后，我又开始在聚会上，甚至小区的篮球场上询问陌生人。可以面对面交流的陌生人都问完了，我开始在Craigslist [1] 和领英 [2] 上找。

我的不遗余力终见成效。几周后，我就集合了一支国际化的顶尖工程师团队。第一个找到的是维克，他还在进修计算机科学的硕士学位，已经手握一份IBM的供职信。我负责空想，维克可以把它编成程序。第二个是陈，他是计算机科学的博士研究生，他的专长是编写程序运算法则和阅读高级软件架构理论。接着是布兰登，他住在犹他州，是个不折不扣的黑客。高中时，他就把自己的黑客软件卖出了价钱。之后，他从大学辍学，创办了自己的小型移动应用公司，公司还算成功，足够他养活自己。最后一个是威吉，他是个印度工程师，也是我从前的同事，我们从没见过面，但我知道他工作勤奋，对编程很是在行。

我很为我的团队自豪，他们对我想法的信任、对项目的坚定支持让我倍感荣幸。不久，我就在共用办公空间租了一块地方——这是专为企业家设计的，地点在奥斯汀，我们在那里开始了工作。研发软件、做生意是艰难而复杂的事情，很费时，需要一周又一周的时间，但是我从没像现在这样快乐过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一支优秀的工程师团队开发软件的速度让我惊叹，我们很快就完成了软件开发的五个环节。三个月的时间里，我们开发出了一个网页程序，一个iPhone程序，都很新颖而有趣。我们开始自己使用这个软件，用过之后，我们想要履行对团队成员的诺言，取得积分的心理也大大提高了我们的工作效率，这一意外发现让我们自己也很惊讶。当然了，软件开发者喜欢它是一回事，让圈子外的消费者在这个软件充斥的时代开始使用一款新软件则是另一回事。每天，市场上都有几千款软件上市，而我们是在跟所有这些软件竞争。不过话说回来，我们确实有不错的产品理念，虽然有可能不会马上大热，但假以时日，我们就可以把它做起来。

但是我们需要钱，那时候，特蕾西跟我结婚两年了，我们储蓄了一笔钱，我也已经把我们大部分的存款投入到新事业的起步阶段，但是随着人事成本和运营成本的增加，这笔款子开始日渐减少。我若再投钱，就会使我们的家庭在经济上陷入困境，更别说还有个刚出生的孩子。特蕾西给了我六个月的时间，而我又急切想要做出点业绩来，以回报我们的付出。

项目进行到第四个月，我的愿望似乎就要实现了，一位外部投资者对我们的诺言软件颇有兴趣。我花了很多个小时来准备演示的讲稿，我们的团队一起排练了一遍又一遍，好像在为真人秀节目《创智赢家》排练似的，直到我们觉得演示工作已经无可挑剔。之后，我们击掌庆祝，然后开始了等待，这是我所经历的最痛苦难熬的等待。

这已经不是我第一次体验等待别人决定我命运的煎熬了。15岁时，我等待北京的美国大使馆决定是否通过我的签证，允许我来美国，最终我拿到了签证。17岁时，我等待杨百翰大学决定是否给我提供奖学金，只有拿到奖学金，我才能自己负担起大学的费用，我拿到了。25岁时，我等待杜克商学院的录取信，我拿到了。28岁时，我在400名同学面前向特蕾西求婚，之后等待她说“愿意”，我得到了一生中最美的肯定回答。这些都是让人紧张不已的时刻，改变人生轨迹的决定就在一瞬间。但是不知为何，要说紧张的程度，它们跟这次等待相比都逊色不少。

我仍然坚信自己命中注定要成为伟大的企业家，但是我现在只有两个月的时间来拯救我的梦想，此时，这个投资商就像是一根救命稻草。我太想要这份投资，甚至有五次做梦都梦到投资商答应了，每次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

醒来都以为投资已经到手了。我清楚地记得自己拿起电话打给妻子，打给家人，告诉他们梦里的这个好消息。

几天后，我在一家餐厅里参加一个朋友的生日聚会，我的手机震动了起来，是投资商发来的一封电邮。我的手开始颤抖，不祥的预感传遍全身。

我抓着手机，很久没敢打开邮件，我试图把各种积极的意念传进电邮的内容里。接着，我打开了它。邮件很短，投资商拒绝了。

---

[1] Craigslist：美国一家具有二手交易、求职等功能的综合网站。

[2] 领英：LinkedIn，全球职场人士交流平台。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 2 对抗拒绝

洁姬跟我合作，把我的疯狂想法变成了现实，我们也因为在平凡的一天里突破了思维定势想问题，从而收获了很多乐趣。我要是没提出这个请求，我将永远不会有机会享受此刻，奥运五环甜甜圈就不会出现，洁姬也不会有机会用出人意料的方式令顾客满意。驱车回家时，我不禁觉得整个世界都比我从前想象的要美好许多，人们也要善良许多。

我把手机递给特蕾西，让她读邮件，然后我找借口离开饭桌，向门外走去。我的周围，吃完晚餐的人陆陆续续离开饭店，又不断有新的食客进来，我听到我的朋友们在里面唱生日快乐歌。就像7月4日那天一样，我感觉自己孤独而忧伤，孤零零一个人漂泊在别人幸福的海洋里。从前，我不敢冒风险。现在，我敢于冒险了，却以失败告终。

我站在停车场里足足15分钟，试图控制自己的情绪。最终，我还是回到了饭桌，但是我之后没再说一句话。后来特蕾西跟我说，我当时的样子就像《第六感》里那个看到死人的小孩。

之前的几个月，我每天开车去上班都满怀激情，像一个终于开始履行自己使命的人，但是自从投资商拒绝我们之后，一切感觉都不一样了：去往公司的那段路变得压抑，拥挤的交通让我抓狂；我之前渐渐爱上的办公室区域，现在也不那么讨喜了；连一向都很开朗的办公室经理现在也似乎不太友好了。我被拒绝了，我的梦想被拒绝了，我感到很受伤。

成功貌似已不再是确定的结局，实际上，成功变得不再可能，甚至不再实际。我开始怀疑我的点子：那位投资商可是企业界的老手，他觉得我的公司不值得投资，那肯定就有什么不对。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我还开始怀疑自己：你以为你是谁啊？谁告诉你，你命中注定要成为成功企业家的？你就是在做一场幼稚的梦。欢迎来到现实世界，朋友！创业成功只是比尔·盖茨、史蒂夫·乔布斯那种天才的故事，你跟其他所有人一样，就是个自大的追梦者。

然后我开始生自己的气：你当时脑子里想什么呢？多傻啊！放弃一份好工作，一头扎进没有定数的生意里！

我还觉得对不起特蕾西，我很确定我辜负了她的期望，她一定失望极了：你看这有多痛苦，你还想再来一次，再被拒绝吗？不可能！

最后，我开始害怕：现在怎么办呢？我的朋友们会怎么说呢？我的岳父母呢？他们也许会认为，我太莽撞，是个不负责任的丈夫，不负责任的父亲——也许我真的是。

我变得心神不安，因为我开始觉得，所有人都可能拒绝我，包括我最亲近、最爱的人。

我被投资商拒绝后重回工作的那天气氛阴郁，晚上回到家，我觉得自己必须得向特蕾西道歉。于是，我告诉她，我很抱歉我失败了，我觉得创业的人生也许并不适合我。我提出，为了减少损失，我决定提前几周开始重新找工作，那样才能有收入。

我说完后，看着特蕾西，以为她会同情地走过来拥抱我，但她没有，她给我敲响了警钟：“我给你的是六个月，不是四个月。”她说，“你还有两个月的时间，接着干，不要留遗憾！”我已经准备要放弃了，但是特蕾西可不这么想，她仍然上紧着发条，就像橄榄球比赛中的四分卫，而我是前锋，我放弃了一个擒杀的机会后，她揪着我的面部护具冲我喊。这是另一个让我觉得我“配不上妻子”的时刻。

我同意再坚持两个月，在这两个月里，我要竭尽全力，让我的点子和公司腾飞起来。

但是第一次融资的失败让我害怕下一个拒绝，我想要寻找其他投资商，但我已被困在恐惧中，害怕他们全都会说“不”，那么我的梦想就将彻底湮灭。我看着镜中的自己，看到的是一个空有野心却无法接受拒绝的人。我在安全的企业环境里工作多年，在团队的羽翼下躲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

避着风险，我不习惯置身于大风大浪中，可我要是想成为企业家，就必须习惯面对“不”。

要是换了托马斯·爱迪生、松下幸之助，或是比尔·盖茨，他们会尝试四个月就放弃吗？当然不会！

我还有两个月的时间可以改良我的应用，寻找外援投资，但我又意识到，我还需要找到方法，使自己面对拒绝时变得更加强大。我不仅需要战胜对“不”的恐惧，还要学会如何在被拒绝的处境下变得坚不可摧。如果我是大卫，那拒绝就是我的哥利亚[1]，浑身是毛的巨人哥利亚。我需要找到合适的工具，合适的铠甲，合适的弹弓和石子，才能成功拿下他。

我首先拿出兵器库中最高科技的一件——谷歌。我在搜索栏输入“战胜拒绝恐惧”，开始快速浏览搜索结果：一篇教程式文章，一堆心理学文章，还有零星的励志箴言。在我看来，它们都不是解决问题的答案，我不想要疏导建议，不想要什么灵感，我要的是行动。

看过一连串链接之后，我无意中点开一个网站，这个网站的内容叫“拒绝疗法”，类似游戏，是由一个名叫杰森·康姆利的加拿大企业家创建的，里面写道：你要有意地不断寻求拒绝，直到自己对“不”这个词变得麻木。不知为何，我爱上了这个概念，它让我想起中国功夫中的铁拳，练武之人不断用拳击打硬物，以降低对痛的敏感度。

尽管我已经看过太多的功夫电影，但让自己一遍又一遍地置身于拒绝当中，以此来克服对拒绝的恐惧，听起来还是蛮有诱惑力的。这正是我所需要的——用练铁拳的方式来克服拒绝恐惧。而且我决定不仅要试试拒绝疗法，还要重复一百次，将整个过程录制下来，专门开一个主题博客，算是向我年少时收购微软的离谱梦想致敬。我创建了一个域名，叫FearBuster.com（恐惧终结者），我在这个域名上开始建博客，名叫“尝试拒绝100天”。我以前从没写过博客，但我喜欢博客那种能给人无形约束的感觉，我只要能有一些粉丝，就不会那么容易半途而废了。

康姆利的游戏出售一副卡片，上面印着每天可以做的任务，任务的结局都有可能被拒绝，比如“在脸书上向一个陌生人发送好友请求”，或是“在街上随便找个人问路”。但是对我来说，这些任务似

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

乎都太容易了，如果我要做拒绝体验，就想做得有创意，也许还要疯狂一点，我还想要做得独一无二，有自己的特色。我认为只有这样，才能让这项足以吓到我的任务有点乐趣。

第二天，我的拒绝之旅开始了。

尝试拒绝100天：第一天

一整天都快过去了，我还没有任何行动。要开始这项任务其实并不容易，一是因为我对拒绝的恐惧，二是因为我不知道该怎样开始。直到那天傍晚，当我走进办公楼时，看到保安坐在他的桌前，我突然有了点子，我试着问他借100美元怎么样？当问过自己这个问题后，我能感觉到脖子后面的汗毛都竖起来了。保安对我说“不”几乎是必然事件，但实际上，这就是目的所在。可他会怎样说不呢？他会对我爆粗口吗？会笑话我吗？会拔出警棍来打我吗？他会以为我是个疯子吗？然后用手臂卡着我的头，打电话给最近的精神病院，问有没有走失一个身高六英尺的亚裔男病人？等等，这个保安有没有装备手枪或者电击枪呢？

这些疑虑一下子闯入我的脑海，并且这种疑虑每时每刻都在变得更加疯狂、更加黑暗。所以我决定赶在自己把自己吓死之前，直接去问他，看到底会发生什么。我掏出手机，开始录制视频，然后把摄像头对准我自己。“好吧，这是我的第一次尝试，我要去向一个陌生人借100美元。啊……这个还真难，但咱们还是要试一试。”

我举着手机录像，向保安走去，他正在读报纸。

“打扰一下，”我说，心怦怦直跳，像刚喝了五杯咖啡。

他抬头看看我，我赶在他说话之前便把问题吐了出来：“我可以问你借100美元吗？”

他皱皱眉，“不可以。这是干吗？”

“不可以？好吧。不？那好吧，谢了！”我答道，说话磕磕绊绊的，我的耳朵里回响着巨大的噪音。然后，我像来时一样快速地走

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

了，感觉自己像是个小动物，身后的猎食者还没决定是继续追我，还是放我走。

我走到楼里的一个角落，让自己冷静下来。有人可能会觉得，这有什么大不了的呢。但是对我来说，在钱的问题上被拒绝，是一种巨大的挫折和羞辱。我作为移民来到美国，曾在很好的学校接受教育，在很好的公司供职，我为自己这些年努力挣得的社会地位而自豪。向一个陌生人借钱就已经很难了，被拒绝对我来说有些无法接受，即使这只是为了试验而做的尝试。

“天哪，这太伤人了！”我对自己说。我希望父亲不要看这视频，更重要的是，我叔叔也最好不要看，我不想让他们看到我乞讨，即使是假装的。但毕竟这是拒绝疗法，治疗的过程本该就是痛苦的。我离开办公楼，希望下次我的承受能力能有所提高。

那天晚上，在把视频发布到YouTube和我的视频博客上之前，我先剪辑了一下，剪辑时，我对这次10秒钟经历的看法发生了彻底的转变。我能从视频中看到自己有多害怕，开始任务前对着镜头说话时，我的样子就像爱德华·孟克画作《呐喊》中的那个人，只不过我的脸上挂着勉强的微笑，头上还有些头发，不知道那个保安眼中的我是什么样，他又作何感想。

当看到下一段，我提出借钱，保安回答的那部分时，我注意到他说“不”，但他还问了“这是干吗？”他在给我机会让我解释，而我问完问题就已经晕乎乎了，根本就没仔细听完他的话。也许他对我奇怪的请求感兴趣，也许他看到我害怕的样子，以为我是惹上了什么麻烦。不管怎样，他都邀请我继续我们的对话。我可以实话实说：“我在尝试克服对拒绝的恐惧，我要逼自己提出奇怪的请求。”或者说：“我只是想看看能不能让奇迹发生。你要是信任我，借给我100美元，我就会马上把钱还给你。我就在楼上工作，要是有必要的话，你可以看看我的驾照。”其实我有很多选择，给出其中任何一种解释，都可以让我的行为显得合理些，让他不那么困惑。

但是我说了什么呢？“不可以？好吧。不？那好吧，谢了！”我只想赶快离开那里。重新看视频，我脑海里唯一的念头就是：多好的一个机会，让我给浪费了。恐惧把我变成了话都说不清楚的傻瓜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我思考该怎么发博客时，也不禁想：我为什么要那么害怕呢？那个保安看起来一点都不可怕，肯定不是会因为我的一个问题就用警棍打我的人，但我却把他当成一头饿坏的猛虎。我的目标是被拒绝，我达到了目的，但那一刻为何还是这么让人害怕呢？

我没有答案，但我知道，我的恐惧对结果产生了消极影响。我决定明天用不同的方式开始我的拒绝尝试，这一次，我要多一点自信和沉着，看结果会不会有所不同。我要让双方的对话继续下去，把自己的意图解释清楚，我甚至还想在请求中加入一点点幽默，如果有可能的话。

尝试拒绝100天：第二天

第二天的午饭时间，我饿极了，于是去Five Guys汉堡店点了个大号多汁培根奶酪汉堡。当我几口就把整个汉堡吞下去后，我的味蕾强烈要求我再点一个。我买汉堡的时候还买了一杯苏打饮料，在接饮料的时候，我发现饮料机上贴着写有“免费续杯”字样的标签。突然，我有了下一次拒绝尝试的点子。这次，我没有给自己过多考虑的时间，我怕自己会把自己吓坏。我掏出iPhone，点了录像，然后走向收银台。

“请问您有什么需要帮助的？”收银员问。

我站直身子，挺了挺胸，直视对方的眼睛，“你们的汉堡真不错，我能续个汉堡吗？”

“呃，呃，呃……什么？”收银员有些不知所措，他想确定一下自己没有听错，所以我重复了我的请求。

“续汉堡？什么意思？”他问，一脸的不解。

“就跟续杯一样，你们能免费续汉堡吗？”我试图用坦诚、轻松的语气说，好像自己的请求合情合理。

收银员拒绝了，但是这一次我没有直接走掉，而是又问了一个问题，同时还忍着不笑场——我的问题实在是太荒唐：“你们可以给饮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

料续杯，怎么就不可以续汉堡呢？”

“规矩就是这样的，伙计。”收银员说，这一次是笑着说的。

我告诉他，如果有续汉堡服务的话，我会更喜欢这家店的，然后微笑着离开了。

那天晚上，剪辑视频准备上传时，我分析了这段对话，我看到这一次我的行为有所转变，我看起来还是有些紧张，但是那种生死攸关似的恐慌没有现身，我也没有像昨天在大厅里那样，被羞辱所袭击。最重要的是，我还玩得蛮高兴的。并且，在被拒绝时，我也没有逃离现场，而是继续与对方说话，甚至还使收银员笑了起来。

我的拒绝之旅刚刚进行了两天，我就得出了第一个重要的教训：你提出问题的方式以及你在整个对话中的表现，会影响到最终的结果。它可能不足以改变结果，却能让被拒绝的痛苦减轻许多。总之，表现出自信，保持冷静，而不是自己吓自己，会让整个经历变得完全不同。如果我能在职业生涯中建立起自信，那么拒绝对我事业轨迹的影响可能就不会那么严重，也不会那么伤人。

仅仅过了两天，我就觉得自己已经强大了一些。恐慌过后，我的创造力又回来了。我现在感觉可以做自己了，也不那么害怕听到“不”了。

尝试拒绝100天：第三天

第二天早晨，我遇上了堵车，于是开始想这天的拒绝尝试该怎么做，这时，我看到路边有一家卡卡圈坊甜甜圈店。那年刚好是伦敦奥运会年，我就想到了奥运会。就这样，我想出了这个点子：晚上回家时去这家甜甜圈店，我要请他们给我做五个甜甜圈，连起来，做成奥林匹克五环的样子。他们也许会拒绝，那我就买一盒甜甜圈回家，赚到一个拒绝的同时还能赚到好吃的甜点。

我提前了一会儿下班，驱车去卡卡圈坊。这一次，我对拒绝有种奇怪的向往，也许是因为知道最后能拿到甜甜圈。我在开车的时候就已经在录像了，开始了我视频博客中的“这一集”。我到达甜甜圈店

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的时候，那里正忙，挤满了顾客。我排队等待，顺便在脑子里排练了几个准备好的笑话，让自己冷静下来，自信些，礼貌些。视频里，我能听到自己的低语：“没关系的，一切都会没事的。”我试图把自己想象成华裔版的比尔·克林顿，他是我能想到的最有魅力的人，希望这能增强我的自信。

终于，排到我了。收银员——她正好是领班——看起来四十多岁的样子，金发扎成马尾，戴着卡卡圈坊的棒球帽。

“请问您需要什么帮助呢？”她问道。

我微微一笑，暗自希望这笑容能像克林顿总统的微笑那般迷人，然后我提出了我的请求：“能帮我做几个定制甜甜圈吗？”

“您需要怎样的定制呢？”

“啊，我想要一个……”我停顿了一下，看看地板，然后抬起头看墙上的菜单，好像那里真的印着“奥林匹克甜甜圈”。

我深吸一口气，强迫自己直视她的眼睛，然后，我说：“能帮我把五个甜甜圈连在一起，做成奥林匹克标志的样子吗？”

她歪歪头，抬手摸了摸下巴，然后惊讶地喊了句：“哦！”

这时，事情变得有趣起来。

“您什么时候需要呢？”几秒之后，她问道。

“啊？”我嘟囔道，好像没明白她在问什么，她这一问让我完全没有预料到。

“什么时候要？”她重复道。

我愣了一秒钟。我本以为她会说“不”，然后我就可以告诉她，我为什么要提这个要求，讲我准备好的笑话，回家，可她却问了我“什么时候”，似乎她把我的请求当真了。

“就……15分钟？”我说，希望时间上的紧迫能让她转而拒绝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

她转头，仍然摸着下巴，开始想。

接着，她掏出纸笔。在接下来的几分钟里，我们讨论了甜甜圈要做成什么样。她开始记笔记，把奥林匹克甜甜圈的样子画在纸上。我看出她在琢磨，怎么用卡卡圈坊的甜甜圈模具和炸炉做出这样的甜甜圈。

最后她看我时，表情就像是个奥林匹克运动员，坚信自己能赢得金牌，她说：“我去看看能不能做到。”然后她消失在厨房里。

我找了个座位，坐等我的甜甜圈。“这是真的吗？”我不停问自己。我来这里是要提出一个夸张的请求，要得到一个“不”，可现在我却坐在这里，被她出乎意料的肯定回答惊呆了。

我的电话响了，是特蕾西，她问我什么时候回家，晚餐已经做好了。“你得再多等几分钟了。”我告诉她，“记得我的尝试拒绝100天吗？”

“记得……”她慢慢答道，明显以为我是惹上了什么麻烦。

“神奇的事情发生了，”我说，“我回家再跟你解释。相信我，绝对值得等。”

几分钟之后，一个女人从厨房里走出来，手里拿着一个甜甜圈盒子，盒子里面是五个连着的甜甜圈，每个“环”都按照五环的颜色上了糖霜，一眼就能看出来它代表什么：奥运五环。

“哇哦！”我说，“这太像了，真厉害！”这时我才注意到她的名牌，她的名字叫“洁姬”。后来我知道了她的全名叫洁姬·布劳恩，是从纽约来的。

“洁姬，”我说，“我太崇拜你了！”

她说我这个人太好了，然后给了我一个大大的微笑，这微笑只有在帮了别人，让他人幸福的人身上才能看到。

我愿意付她提出的任何价钱，并开始掏钱包，但洁姬再一次让我震惊了，“没事的，这个算我的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我简直不敢相信，我问了两次，问她是不是开玩笑，但她是认真的。

我不知道如何感谢她，伸出手本打算跟她握手，但不知怎的，却给了她一个大大的拥抱。

回家的路上，我忍不住一直看副驾驶座上放的甜甜圈。我可不是每天都能经历到，甚至不是每天都能听说像洁姬刚才这样好的服务，以及她人性的善良。

我在新闻中听过很多在快餐店里发生的负面事情，比如斗殴、盗窃、企业腐败，还有低劣的食品质量，但这家快餐店领班居然在15分钟内搞定一份荒诞的定制食品，这真是太奇妙了！

更奇妙的是，我的拒绝尝试并没有以被拒绝收尾。我根本就不需要讲出那些笑话，解释原因，或是模仿比尔·克林顿的魅力。换句话说，我不必做任何事，只需鼓起提出问题的勇气，就得到了肯定的回答。洁姬跟我合作，把我的疯狂想法变成了现实，我们也因为在平凡的一天里突破了思维定势想问题，从而收获了很多乐趣。我要是没提出这个请求，我将永远不会有机会享受此刻，奥运五环甜甜圈就不会出现，洁姬也不会有机会用出人意料的方式令顾客满意。驱车回家时，我不禁觉得整个世界都比我从前想象的要美好许多，人们也要善良许多。

我激动不已。自打成年后，我还从没有过这样的感觉。这不是恶作剧后短暂的窃喜，不是意外的胜利之后肾上腺素的飙升，这是……可能性。这意味着这世上的可能性远远超出我的想象。我都没做什么努力，就能让卡卡圈坊帮我做定制的奥林匹克甜甜圈，我要是真的努力了，又能有怎样意想不到的事情发生呢？

我到家后，给特蕾西看了视频，她跟我一样被震惊到了，大喊了一声“哇哦”。吃过晚餐（早就凉了），我们开始享用不在计划之内的甜点：奥林匹克甜甜圈。糖霜很甜，但它带来的感受更甜。

晚餐后，我把视频上传到YouTube和我的视频博客，还写了几句话，总结关于这次经历的想法。我想跟整个世界分享这个故事，我想让人们知道奥斯汀有个很好的甜甜圈商家，店里有个很棒的领班，她让我的一天变得美好起来，我还想让人们看到，一点点的勇气和创意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

能创造出多么美妙的结果。我期待能有几百人看这段视频，也许，看过之后，他们会对他人多一点信任，多一点坦诚。也许。

《圣经》中，使徒保罗原本是一个迫害基督徒的角色，残害、屠杀过很多耶稣的早期信徒。在前往大马士革的路上，他与耶稣本人相遇，也是因为这次遭遇，保罗的人生信仰发生了最富戏剧性、最重要的转变。保罗后来成为很有影响力的基督教传教士，他的贡献和作品改写了人类历史，加速了基督教的传播，连罗马帝国都接受了基督教，使之成为罗马的官方宗教。

我自然不能跟使徒保罗比，卡卡圈坊的洁姬也不能跟耶稣相提并论，但我的这次经历却像是保罗遭遇耶稣的另一个版本。我的整个世界观都改变了，我简直感觉自己像变了个人。我的前两次拒绝尝试改变了我的观点，但是第三次尝试完全改变了我的思维方式。在遇到洁姬之前，我从没想过能得到肯定的答案。这次经历让我的关注点发生了转变，从原先的得到一个拒绝并应对被拒绝的痛苦，转移到获得勇气，去提出更冒险的请求上。我不再过度关注结果是拒绝还是肯定，这也意味着——至少我是这样想的——我不再那么在意别人是怎样看我的了。这是种自由。

尝试拒绝100天：第四天—第六天

次日，我去了达美乐披萨店，向店员询问我可不可以做志愿送餐员，帮他们送一份披萨。翌日，我又问一个杂货店店员，可不可以带我参观他们的储藏室。这两个请求都被拒绝了，但我没有太受伤，相反，我还很自信，很放松，还觉得很有意思。

并且我认为是时候增加难度了。到目前为止，我接触过的人都是在工作，他们其实是必须跟我说话，因为跟顾客交流是他们的工作职责之一。一天，我在下班回家的路上想，我要是找一个根本没理由跟我说话的人尝试，又会怎样呢？想到这里，我感觉脖子后面的汗毛再次竖了起来，但我想逼自己离开舒适圈。就这样，我想出了第六次拒绝尝试：敲开一个陌生人的家门，请求在他的后院里踢足球。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我住在美国其他地方时，曾目睹过（或者做过）可能被视作反常或危险的事，我总听人这么说：“这要是在德州，你可能会被枪击的。”奥斯汀可是这传说中“你会被枪击”州的州府。而要进行第六次拒绝尝试，我就得闯进德州的陌生人的私人领地，这即使是在最理想的条件下，也算不上好主意。所以，当我站在达拉斯牛仔队粉丝的家门前等他答复，穿着足球装备大汗淋漓时，我忍不住想：在结束这次拒绝尝试后，我还能完好无损吗？

斯考特，这位牛仔队粉丝，想了一会儿才回应我奇怪的请求，他露出淡淡的笑容，说：“我想，可以吧。”

接下来的五分钟我完全记不清了：我穿过这个陌生人的房子，走进他的后院，在草坪里用脚颠球，摆姿势拍照。我不确定那一刻我们两人中谁更困惑，但我很感激斯考特帮我。当我离开时，忍不住问了他为什么会答应。

斯考特摸摸下巴，“啊，这么新奇的请求，我怎么能说不呢？”

我怎么能说不呢？

这句话像公告牌百首热曲一样在我脑海里循环不止。在卡卡圈坊尝试之后，我知道我还会再得到肯定回答，但是一个死忠橄榄球粉丝竟然错过加时赛，同意为一个陌生人拍他在自己家后院踢足球的照片！尽管这位粉丝完全没有理由答应这个请求，但这个请求的离奇程度在当时不但没有成为消极因素，反而让他觉得非答应不可。

当然了，并不是每个人都会像斯考特一样答应我，但斯考特教会我：有时候被请求人的好奇心也可能会使结果全然不同。就像我提出的请求激发起了一个人的兴趣，那么就有可能增加被接受的概率。

杰森·康姆利的原创拒绝游戏以降低痛感为中心，但我的尝试拒绝100天很快就变得完全不同，这是一堂关乎生活和事业的速成课。我开始意识到，我的沟通方式对结果有着很大的影响：当我自信、友好、坦诚时，人们似乎更愿意接受我的请求，即使拒绝了我，也至少会跟我多交谈一会儿，问些问题。 我要是能在每个场合都找到正确的沟通方式，就有可能增加被接受的概率，同时也减少自己对可能被拒绝的恐惧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

也许被拒绝与被接受并不像表面上看起来的那样黑白分明，它并不仅仅只是在正确的时间、正确的地点得到我想得到的结果或者相反。或许我能够做一些事情来影响甚至改变结果，但其实每一次拒绝的发生，都是由很多因素共同在起作用，包括提出请求的人、被请求者、请求的内容、请求的方式、请求的次数，还有请求的地点。也许这就像一个公式，各种变量的改变都会让结果完全不同。傍晚时，我躺在床上思考我的过去，心想我若是早点想明白这些道理，自己又会有怎样的不同。

25岁时，我申请并进入自己最心仪的商学院，立志学习所有能学到的商业知识，好在未来成为一个领袖，成为一个企业家。在欠下约8万美元的助学贷款后，我掌握了很多商业理论，成为电子数据表和PPT行家。如今，在我的拒绝之旅开始不到一周时间，我就觉得自己学到的商业知识以及人类心理学知识远比在商学院学到的要多。

而且我也在悄然改变：我的自信心和行为举止。

在我向保安借100美元的事发生不到一周，我就开始注意到自己举止的改变，处事方式的改变。我仍然在跟我的创业团队一起工作，我们仍然在努力把我们的应用做起来，但是我已不再带着恐惧做这个公司的领导，而是前所未有地全身心投入。我微笑多了一些，管理时也多了一些镇静。我更愿意表达自己的观点，不再盯着别人的表情，看他们是不是同意。我询问他人意见时，不再一味地求赞扬，也不像从前那样把所有批评都太当真，听到反对意见时，已经没有了之前的消极情绪，这使得各种反馈变得更加有用。我觉得自己变成了一个爱询问、善倾听、能给人灵感的领导者，而不是一个一味发号施令的人，我的自信心在迅速提升。

变化不仅体现在事业上，当我注意到自己举止的变化之后，我在与妻子、朋友对话时，头脑也更加清晰，心态更加从容。在我的尝试拒绝100天进行了几周后，就有几个人告诉我，我好像有了些许的不同，变得更加自信了，甚至连我的岳父岳母看我的神情也有所不同，带着一丝敬意。

我开始感觉到一种神奇的变化，如同那些深夜信息广告中人们所谈论的某种励志产品那样神奇。我一直相信努力才能实现梦想，从不怎么相信其他方式也可实现人生转变，但现在，我似乎已经置身于这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

样的故事中，我发现了一些新的、激动人心而有用的东西，我等不及去开启下一篇章了。

可接着，发生了一件意想不到的事，打断了我在做、在学习的一切。

我出名了。

---

[1] 哥利亚：Goliath，《圣经》中大卫所斩杀的巨人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 3 初尝成名滋味

演讲完毕，全体听众起立为我鼓掌，这还是我人生中第一次收到这样的喝彩，我完全被震撼了！更难以置信的是，之后人们将我团团围住，争相跟我握手，感谢我的分享，好像我战胜自己的恐惧是帮了他们一个大忙似的。

自从我开始录像，发布我的拒绝挑战视频，我个人网站的访问量就在稳步递增。我的卡卡圈坊冒险尤其受欢迎，发布后被浏览了几百次。

后来，就有人把卡卡圈坊的视频放在了Reddit.com上，这是一家用户们可以发布社会消息和娱乐消息的网站，同时其他用户还可以根据自己的喜好，对发布的内容进行投票，最受欢迎的内容会被推荐在首页上，好几千的用户可以在这里看到它。我的视频被一个叫“BHSPitMonkey”的用户推荐了，题目为“男子提出奇怪请求，想被对方拒绝，甜甜圈店超好的领班出色完成挑战”。这个视频很快就火了，被“顶”了1.5万次，在Reddit首页上整整停留了两天。它还得到了1200多条评论，大部分评论都是夸赞洁姬的。

她让人生的价值升华了，很励志。

——网站用户

她是我的英雄。我是一家披萨店的领班，我对这样的事

很有感触。

——Ghostronic

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

她说不收钱的时候我都差点哭了，我得变得更善良。

——赫克特科鲁兹苏亚雷斯

还有很多评论是关于卡卡圈坊这个店的。

这绝对提升了我对卡卡圈坊的印象，尽管我知道，他们还没在每家店都雇几个像洁姬这样的人。

——匿名用户

她免费送出这几个甜甜圈可是为卡卡圈坊赚大了，这公关效果对他们公司来说是无价的。

——ubrpwnzr

卡卡圈坊一向让我惊艳。

——翅膀工程师

还有针对客户沟通、客户服务的评论。

我在零售业工作的时候，一向喜欢这种有挑战性的要求（当然，如果问的人足够礼貌的话）。说真的，每一个可以让我深度思考的机会都会让我的一天精彩起来。

——mollaby38

这样的客户服务不光赚回头客，还能让这些客人去向别人宣传。

——Peskie

她看起来好开心，我相信这也是她一天中的亮点，也许还是一周的呢。在日复一日的平淡日子里，一点点的不寻常就会使整个生活迥然不同。

——本尼0_o

受关注的不只有洁姬和卡卡圈坊，人们也写下了关于我的评论。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

真正的重点是，他如果愿意冒险，愿意走出去，那他就不会像自己预料中的那样经常被拒绝，也许还会发生一些极其美妙的事。

——非军事区

我觉得她愿意帮他这件事就能化解他对拒绝的一切恐惧。

——未知

这样的人我肯定愿意跟他交朋友的，他为了克服恐惧，置身于有趣的场景中，直面恐惧。

——中途先生

Reddit只是个开始。之后的一周，这个故事传遍了全世界，雅虎新闻把视频放到了首页，高客传媒、MSN.com、赫芬顿邮报、英国的《每日邮报》，还有《印度时报》很快也报道了。一夜之间，卡卡圈坊的视频成了全球热点，被浏览上百万次。

卡卡圈坊突然得到了所有市场营销人员梦寐以求的公关效果，他们全国总部和奥斯汀分店的电话都被打爆了，来电都是夸赞洁姬·布劳恩的，公司也在一条推特中公开表扬洁姬："是的，洁姬干得好！挺洁姬！"很明显，这个故事戳中了要害，这一小小的举动不仅温暖了世界人民的心，还带来了实实在在的经济收益，视频传开后一周，卡卡圈坊的股票价格就从7.23美元飙升到9.32美元。当然，我无法证明这带来数亿美元收益的29%股价提升是区区一段视频的功劳，但我很确定它没有帮倒忙。

故事火了的那天，我正坐在一家咖啡店工作，突然间，我的电话疯了一样不停震动，朋友、家人几乎都在冲着电话喊，我的邮箱也被淹没了。各个媒体节目，像MSNBC、史蒂夫·哈维秀、Fox新闻，还有很多我都没听说过的电台节目都拿采访请求来轰炸我，他们的消息挤爆了我的语音信箱，都要我赶快回电话，好让他们写我的故事，或是安排我上他们的节目。

《商业周刊》——这正好是我最喜欢的杂志之一——甚至还派一个记者从纽约专程飞来采访我，采访稿的名字为"拒绝侠"，让我感觉自己像个超级英雄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

故事还吸引了好莱坞的注意。几乎一夜之间，真人秀节目制作人就开始给我讲他们的点子，要根据我的故事拍摄成电视节目，而我会成为拒绝专家，帮别人克服他们的恐惧，解决他们生活中的难题。其中还有个仿效畅销小说《马语者》而制作的训狗真人秀热门节目《狗语者》，它的制作人凯撒·米兰给我冠以“拒绝语者”的名号。甚至还有一个前电影执行制片人找到我，也不知道他是怎么做到的，竟然已经写出了以我的故事为蓝本的剧本，剧本里我是个忧郁的单身男子，最终在100天的拒绝之旅后找到了自我，还找到了真爱，可我明明就拥有幸福美满的婚姻，100天的拒绝之旅也才刚刚开始。

自那以后，就开始有人在大街上认出我。一天，我走在人行道上，一个司机减速后冲我招手，并喊道：“我特爱你的视频！”第二天，我跟妻子在买电影票，售票员仔细端详我的脸。她问我是不是那个传了好多“很酷的视频”的人，然后问可不可以跟我合张影，我答应了，虽说我是“拒绝侠”，但粉丝的这个请求，我最好还是答应吧！但我还是被惊到了，不仅是因为她的请求，还因为我身上所发生的一切。这段视频到底为什么这样受人关注？

这样的事情接连发生，直到现在，我都不敢相信，这段我用来帮助自己克服对拒绝的恐惧的视频，这段请求定制甜甜圈的视频，竟把我丢到了我从没想象过，也从没想要过的聚光灯下。我梦想过自己因为创建了下一个微软或谷歌而成名，却从没梦想过自己会因为对抗拒绝恐惧而成名。

接着，事情变得更加神奇了。

尝试拒绝100天：让电视节目主持人给我儿子唱歌

多年来，我都会时不时地看看真人秀节目《幸存者》，我喜欢节目中的竞争场景和人物，还有永不过时的真人秀节目剧情。但最吸引我的，还是主持人、艾美奖得主杰夫·普罗斯特，以及他跟竞争者亲密、富于同情心的交流方式。所以，当这个影响全国的真人秀节目的制作人打电话邀请我上节目时，我知道我必须答应。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

两周后，哥伦比亚广播公司给我安排航班去了好莱坞，他们还安排卡卡圈坊的洁姬·布劳恩也去了。自定制甜甜圈之后，我跟洁姬还见过几次面，每一次，我都被她的仁慈和优雅所折服。在节目开始前的休息室里，洁姬和我聊起了我们这次奇妙的旅程，从奥斯汀的一家卡卡圈坊店到全国播出的电视节目。视频火起来后，数百人曾到洁姬工作的卡卡圈坊去见她。她感谢我给她机会，让她为公众所欣赏。

但她也坚持说，她所做的没什么了不起的，她的很多同事都会这样做。

制作人还请了另一个人跟我们同台——杰森·康姆利，拒绝疗法游戏的发明者，是他启发我开始了拒绝100天之旅。这还是我第一次见他，我对他第一印象很好，自那以后，我们便成了好朋友。他告诉我，因为我的博客，他的网站和生意也红火起来。他还坦白说，那时他自己也在经历艰难时刻，我的视频和故事也激励了他。

我们的访谈安排在一个名叫丹妮卡·帕特里克的赛车手之后。我很惊讶，我这么害怕被拒绝，上电视却没被吓死。我的叔叔——我从小的偶像，我儿子名字的来源，同时也是14年前否定了我的创业点子，让我茫然而缺乏自信的人——专程从圣迭戈驱车赶来，看我上节目，看到他坐在观众席上，脸上挂着鼓励的笑容，浑身闪耀着自豪，我突然感觉自己是世上最幸运的人。

这也给了我想要在台上进行一次拒绝尝试的自信。我们的节目接近尾声时，我请求杰夫·普罗斯特给我儿子唱《小星星》，那是布莱恩最爱听的歌，杰夫不仅唱了，还让所有现场观众跟他一起唱。之后，杰夫跟我握手，“恭喜，”他说，“你所做的事非常美妙，你会有所成就的，继续播撒你灵感的种子吧！”

媒体和社会的关注真的很棒，但要我选一件最意想不到的事，那就是我认定为英雄的人给我回了封电邮。

我之前很不愿意通过打“冷电话”和发“冷邮件”[1]来求助他人，因为这样被无视、被拒绝的概率实在太大了，而被出名的大忙人拒绝的概率几乎是百分之百，至少我是这样想的。但是我的视频带来的影响力让我有勇气给自己的几个偶像发邮件，我特别想从他们那里得到一些关于创业的建议。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

其中一个就是谢家华，捷步（Zappos）——一家著名网上鞋店的CEO。当我还在之前的公司里工作时，他的自传《传递幸福》我就读了一遍又一遍，在其中寻找灵感。在这本书中，他分享了自己早年想要成为企业家的梦想，如何通过创建Link Exchange和后来的捷步实现了梦想，以及在这一过程中所克服的种种困难。同为亚裔企业家，我很理解他的挣扎和野心，我也很想拥有他那样的影响力。

只要你敢于开口问，那么接下来发生的事情很可能就会超出你的想象，我震惊地发现自己收到来自谢家华助理的一封回信。没想到，谢家华听说了我的故事，还很喜欢我的视频。他邀请我飞去拉斯维加斯——捷步的总部所在地，让我为他的拉斯维加斯市区项目作演讲。

2012年，谢家华正在进行一个复兴拉斯维加斯市区的项目，他想帮市区走出赌城大道的影子，成为可以跟奥斯汀和旧金山相匹敌的文化、科技热点区域。该项目的目的就是激发当地的企业，使他们能够投身于更广阔的天地，他认为聆听我的故事能帮他们更好地思考自己的未来。

谢家华，我的灵感之师，竟然邀请我去散播灵感？

一周后，我到达拉斯维加斯，准备发表演讲。会场是由工用拖车改建的临时剧场，这一设计象征着城市的重建。拉斯维加斯在大萧条中受到重创，房产价格直降2/3以上，很多在经济上升期来到这里的人都被逼到了绝境，有些人干脆搬家到别处重新开始，留下来的也觉得他们的城市已经被整个世界所抛弃，他们正在努力保持着高涨的情绪，随时准备重建和振兴这座城市。

在台上，我讲述了自己的梦想和挣扎，讲述了我的拒绝之旅，从我决定辞职追寻童年梦想开始，到被投资商拒绝，再到奇妙的拒绝100天之旅。我鼓励听众不要放弃，要勇往直前，实现这个城市的梦想，还有他们自己的梦想，不论别人是如何看他们的。

演讲完毕，全体听众起立为我鼓掌，这还是我人生中第一次收到这样的喝彩，我完全被震撼了！更难以置信的是，之后人们将我团团围住，争相跟我握手，感谢我的分享，好像我战胜自己的恐惧是帮了他们一个大忙似的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

人群渐渐散去，谢家华拍了拍我的肩，邀请我去他的办公室开个私人会议。

谢家华的故事和成就让他成了一个超级英雄，也给了我这样的创业者以灵感，坐在他的办公室里，我有一种做梦般的感觉，他若是穿上钢铁侠制服，带我飞一圈，我可一点儿也不会惊讶。但是小叙之后，他就谈到了正事，他直视我的双眼，问道：“你愿不愿意搬到拉斯维加斯来，跟我工作？”

在从拉斯维加斯飞回奥斯汀的航班上，我向窗外望去，拉斯维加斯赌城大道的灯光一点一点消失在远方，取而代之的是无尽的黑暗，寂静中只有飞机引擎均匀的声响。

几小时前，谢家华向我发出了工作邀请，或者说是商业邀请。我若是移居到拉斯维加斯，他就会新开一桩生意，聘用我当职业代言人，我将会走遍全国，在各种集会上、企业里发表励志演讲。

也就是说，谢家华想聘用我是因为我自己都没意识到的才能——在公共场合演讲。

对这个人的一切要求说“是”的冲动如此强烈，我差点当场就答应了他，但搬家到维加斯，放弃我刚刚创建的公司，这个决定所影响到的人绝不止我自己，所以我说我需要时间来考虑。

此时，坐在飞机里，我不得不问自己：“到底发生了什么？”

一个月的时间里，我从被投资商拒绝，到提出奇怪的甜甜圈定制要求，再到上报纸、上杂志、上全国播出的访谈节目，又坐在了谢家华的对面，而他还想说服我为他的全国性平台工作。

这难道又是一场梦？像我在投资商拒绝我之前做的那些梦一样？如果真是如此，那我实在不知道是想继续做梦，还是想醒来。

但这不是梦，我需要做出决定，我应该开办自己的节目，成为“拒绝语者”吗？我应该在好莱坞电影中出演那个通过拒绝疗法找到真爱的抑郁者吗？我应该为自己的偶像谢家华工作吗？还是应该继续做我之前做的事，经营一家刚刚起步的公司，发博客讲拒绝呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

虽然我很爱我们的创业项目，很爱我们开发的应用，可如果对最近发生的事完全置之不理，仍然坚持过去的既定轨道，不说是疯魔，也该说是不明智。并不是每个人都有机会一夜成名，我的短暂成名还相当美妙。我要是想抓住这“一夜成名”带来的机会，就必须想清楚，长远考虑，想想在这些新的职业道路中，哪一条更有意义，也许最有意义的是各种选择的混合。

至于谢家华的邀请，想到再去别人的公司里给人家工作，我总觉得不太对劲。我的人生目标是给世界带来积极影响，威望和名气从不是我的主要动力，所以这种追逐表面浮华的想法会让我很不自在。

同时，我觉得自己也没准备好。简单来说，我就是一个拥有精彩故事的人，也才刚刚发现自己还能把故事讲好，我的拒绝之旅才刚起步，我就已经被当作专家了。这就好比我去爬珠穆朗玛峰，刚扎好大本营，整个世界就要用直升机来帮我飞出去，然后给我扣上“伟大探险家”的美名，而我却仍然想要探索更高处的风景。

但从另一方面讲，我要是现在不抓住这些机会，等我准备好了，它们还会等我吗？

想这些想得我头疼，为了转移注意力，我打开笔记本电脑，浏览起电子邮件，邮箱里有上千封未读邮件。自从那段视频火了，我的邮箱就被世界各地发来的“粉丝邮件”挤满了。有些邮件轻松风趣，写这些邮件的人觉得我的视频挺好玩。还有很多——应该说是大多数——来自于认真对待这些视频的人，他们把这些视频当作武器，来对抗自己对拒绝的恐惧。

比如这封署名为迈克的邮件：

我从一开始就关注你的尝试拒绝100天，这源于我的女儿给我发了个链接。你的旅程给我带来很多欣慰、欢笑，还有力量，我很想感谢你，让我在日常生活中积攒了能量。我一辈子都不太敢接近陌生人，并向他们提出最简单的请求，甚至包括那些本职工作就是帮助别人的人，比如店员、侍者之类。有时候在麦当劳，我会让孩子们替我去要番茄酱，因为想想这事就让我难受。

新获得的这种力量在我生活中几乎每个关键时刻都对我有所帮助。去年5月，我妻子被诊断出癌症，后来用了8个月时间，医院才确

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

诊出癌症类型。我们对医疗系统的工作方式也了解了许多，其中既有好的方面，也有不好的，而这些都需要跟很多人交谈，咨询很多问题。每当我在癌症求医之路上为问问题而感到恐惧时，我就会想起你的事，这样就能找到力量，鼓励我做我该做的事。非常感谢你选择走上这段旅程，也感谢你分享给我们，让我们从你的行动中汲取力量。

还有下面这封署名蕾佳娜的：

我是一个演员，在纽约和费城两地工作，我真心觉得这个项目很好，因为作为演员，我们遭到的拒绝远比一般人要多。每一次试镜都像是一次工作面试，我的最大恐惧就是怕得不到这次机会，或者因为有更合适的人而被拒绝，我们都很可能因此而灰心丧气，太往心里去。在日常的简单互动中，我也会因为需要提出很简单的要求而紧张不已。看了你在YouTube上的一些视频，我发现我跟你一样，向别人提出简单要求时也会很不适。

在日常生活中，我总是会把结局想得比实际发生的要严重得多。对方会冲我吼吗？会讥讽我，说我傻吗？或是把我从他们的圈子中踢出去吗？试镜时，我总会担心选角导演会打断我的表演，告诉我我根本没有才华，说给我颁发表演艺术硕士学位的学校就不该给我学位。我脑海里充满了疯狂可怕的结局，这种对拒绝的恐惧让人害怕到不敢去行动，也让人不敢真正地投入生活。

我已经迫不及待地想要看你接下来的冒险了。我想，你学到了不少关于拒绝的东西，但更重要的是，你一定认识到人们有多慷慨，人性有多美。看你的视频，我学到了很多，学会了保持积极的生活态度。好运！

如果这样的来信只有几封，那还不算什么，但我收到的是成百封这样的来信，所有来信者对待拒绝之旅都跟我一样投入。看了他们的故事，我自觉愧不敢当，同时也因为帮助他们直面拒绝恐惧而感到荣幸，但我也很惊讶：我只是坚持做我所做的，难道真的就能影响到这些陌生人的生活吗？

媒体对我追捧是因为我能给他们带来娱乐方面的价值，“这个人去求拒绝，却得到奥林匹克甜甜圈”绝对是时下新闻的完美材料。而写这些电邮的普通人——像我一样的普通人——却不同，他们不把我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的旅程当成娱乐消遣看，感觉他们好像是把我认作是他们在某种抗争中的代表，看到我的成功，他们也能有所收获。

我向来以为我对拒绝的恐惧是一种罕见的疾病，就像麦地那龙线虫病，虽然感染麦地那龙线虫会经历剧痛，却只有极少数人发病。我以为我只是倒霉，或是因为我天生太害羞，成长时家人的保护欲过度，又或者是因为我来到陌生国度，完全不同的文化背景导致了我的恐惧。在收到如潮的电邮和评论之前，我从没想过其他人对拒绝也会有恐惧，但随着更多的人告诉我他们对我的经历有多理解，我就越来越意识到：对拒绝的恐惧根本就不是什么罕见疾病，它是一种正常的人类状态。

过往经验告诉我，这种恐惧会导致消极、严重的后果。现在我收到了这些跟我一样的人的来信，他们也将被拒绝视为一种痛苦的、私人的、负面的东西，宁愿不去提出任何要求，宁愿墨守成规，不愿冒险，只为了回避被拒绝的风险。他们像我一样，一生都是在被别人拒绝之前，就先否定了自己，结果，他们那些令人心动的雄心壮志没有实现，工作机会一再错过，爱情也从未开花结果，专利一直没能被生产成产品，或是被其他人生产了出来。最糟糕的是，那些永远停留在脑海中的“如果……我将会怎么样”通常是他们自己造成的遗憾，因为他们根本没有提出请求，或是根本没有尝试。

我曾读过一本发人深省的回忆录，书名叫《将死之人的五大遗憾》，作者是一名澳大利亚的护士，名叫布罗妮·维尔。她在临终安养院采访了几十个自己照料的绝症病人，问他们此生最大的遗憾是什么，她得到的最多的回答是：“我希望自己有勇气去过自己想要的人生，而不是别人想让我过的人生。”

如果我们都能有这份勇气，结果会怎样？如果人们不会被对拒绝的恐惧捆住了手脚，结果会怎样？如果拒绝不是那么的令人难堪，不是那么的私人化，而是可以公开讨论的，结果会怎样？如果我们不仅仅可以敞开来谈拒绝，还能切实地想出办法来征服它，结果又会怎样？

如果一个害怕拒绝的人突然间不害怕了，她可能会怎样呢？她做任何事的能力应该都会有所提高吧？假设她是个画家或是音乐家，她不害怕人们对她作品的评价，她应该能够深入到灵魂深处，创作出真正反映自我的艺术吧？假设她是个销售员，她应该能吸引更多潜在顾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

客，跟进更多客户，而不是在几个拒绝之后便没了勇气吧？假设她是个母亲，她应该能更有原则地抚养孩子，而不是有求必应吧？而对于公司或非营利组织来说，他们应该会有勇气去创新，去开发新产品、新服务，让世界变得更美好吧？

我一生都想成为企业家，我想发明能让数百万人都觉得有用的东西，而此时，我在解决自己眼前的需求时，却意外地解决了这星球上很多人的需求。

保罗·格雷汉姆，著名的创业孵化器Y Combinator的创始人，曾经写道：“想得到创业的点子，先要忘掉创业的想法。要寻找问题，最好是你自己身边的问题。”一直以来，我都只关注发布一款基于我的好点子的应用，但现在，我发现帮他人克服对拒绝的恐惧要有意义得多。我不知道之后会怎样，也不知道这对我自己的未来有何影响，但尝试拒绝100天余下来的旅程将是完美的实验室，我可以用这种方式实验一种新的创意——寻找方法战胜对拒绝的恐惧。

迈克、蕾佳娜，还有其他人的来信，为我的一夜成名赋予了新的意义。当我乘坐的飞机降落在奥斯汀国际机场时，我冲向登机口，急切地想要回家告诉家人我的决定。走出飞机，进入通道，冷冷的风吹来，我感觉就像又回到大学的第一天，走过那片广阔、干净的雪地。我人生中最重要的机遇出现了，一切都是新的，一切皆有可能。

---

[1] 打“冷电话”和发“冷邮件”：泛指给关系不是特别熟的人打电话、发邮件以求得帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 4 对抗进化论

杰夫递给我麦克风，告诉我想说什么就说什么，他似乎有十足的信心，觉得一定不会出事的。可我就没那么自信了，那一刻，我的恐惧似乎真的是有生物学原因的。我几乎可以听到自己的DNA在向自己低语：“停下来！这不是你该做的事，没人想听你说话，你这是在出洋相，他们都会拒绝你的！也许还会有人以为你是恐怖分子，要抓捕你！你有危险！”

决定放弃开发我的应用，完全改变方向相当不易，尤其是想到我为这个项目牺牲了很多，我又多么看重我的团队，但是当我告诉他们这个消息时，他们都非常支持我。事实上，他们跟我一样，也为我的博客所赢得的知名度和产生的吸引力而惊叹，他们一致认为，我无意中找到了一份更有意义的事业，并且觉得自己也在某种程度上帮了我，所以非常自豪。我们达成一致意见：以后，我要是在拒绝问题上遇到需要技术支持的事，我们还会继续一起工作。

不过，眼下我有了一份新工作：全职对抗拒绝。

我立刻意识到，要代表整个世界去挑战拒绝，我就得做些调查，尽可能了解这个话题，为我的拒绝挑战做准备。我想像体育团队分析他们的对手一样解析这个“哥利亚”——在比赛前看对手比赛的录像，读选秀报告，尽可能多训练。

我的第一次网上搜索几乎没有任何收获，只搜到一堆励志箴言，以及销售指导、励志大师的肤浅夸谈。比起相关话题，比如成功、魅力、领导力、谈判，甚至失败，关于拒绝的话题以及它与我们日常生活的关系，网上几乎都查不到。倒是能查到很多建议，总结下来就是这几点：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.被拒绝是经常发生的。

2.不要太往心里去。

3.坚强一点，继续前进。

可不是，要是每个人都能遵循这几条那当然好。关于如何面对拒绝，我们主流的思想简单到太过于理想化。事实上，拒绝的不良影响普遍而严重，但我们却仍然把它当作一过性的，或是暂时的麻烦来看，像是被虫子叮咬了，或是车子爆胎了，而没有清楚认识到它的真面目——它可以将一个人冒险的能力永远剥夺，然而，在大众的心目中，它似乎太简单，根本就不需要做进一步的了解。

没找到工作或是没成功升职？没拿下这单销售？人们觉得你的想法愚蠢？你爱的女人拒绝了你？别往心里去！拍拍身上的灰，接着往前走！

但如果对付拒绝真的这么简单，那以数十亿用户数据为基础而梳理出来的谷歌搜索表单上，拒绝为何还会是排名靠前的最深恐惧？它甚至比疼痛、孤独、疾病都要靠前。人们又为何会按照他人的标尺生活，忽略了自己的目标，从而让没有追逐自己的梦想变成人生最大的遗憾？我又为何会在被叔叔批评之后，便把设计滑板鞋的蓝图藏在抽屉里，眼睁睁看着暴走鞋爆发式成功？

我只是不够坚强吗？我不这样认为。少年时，我就独自一人来到陌生的国度，没有朋友，不会说英文。我克服了各种各样的困难，学了一门新的语言，适应了新的文化环境。我是在极为困难的处境中，努力取得如今的地位的。我若不够坚强，可能很多年前就回了中国，把在美国生活、工作的梦想全部塞进抽屉底。

全世界几千个给我写信，告诉我他们有多害怕拒绝的人，也不能说不够坚强。经历一次毁灭性的拒绝，比如说丢掉做了几十年的工作，错过一次升职的机会，或是在本人不情愿的情况下，配偶却下定决心要离婚，会改变你整个人生的轨迹。对于这些人来说，“别往心里去”这种话简直是一种侮辱和玩笑，但为什么我们会这么在乎呢？我越想，越意识到有这样三个问题亟待解决：我们为何不多谈谈拒绝呢？被拒绝为何会这样痛苦呢？我们为什么这样惧怕拒绝呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一定还有很多搜索结果尚未告诉我的信息，我知道网上肯定有更好的建议和至理名言，所以我没有停下寻找答案的脚步，我把探索的触角延伸到商业、心理学、历史、社会学、励志，还有行为经济学领域，几乎到了痴迷的地步。几周的搜索之后，我的桌上堆起了高高的书籍和文章，电子邮箱里满是关于“拒绝”的谷歌新闻提醒，我记了一堆笔记，觉得自己简直成了一位研究“拒绝学”的教授。

拒绝VS. 失败

人们不怎么谈拒绝，也许是因为它的表亲——失败，更容易对付一些，人们更愿意谈它。很多次，我都是在读关于拒绝的文章时，读着读着就读到了失败，但它们并不是一回事。我们在某件事上，比如在一桩生意上或在一份职业上失败时，尽管会觉得自己倒霉，但还是可以理解这件事的，通常也是能忍受的，因为失败可能是由很多因素导致的。比如，你做生意失败了，你可以归因于自己的商业理念太超前了，市场环境或经济环境不利于成功，或者是企业理念并没有很好地执行。

就算是你自身的错，还是有很多方法能够让你积极地看待失败。你可以说：“我只是对这个不在行。”然后发誓让自己变得在行，或者提醒自己去做你在行的其他几千件事。你可以说“我犯了些错”，因为，谁不犯错呢？你可以说“我从中学到了很多”，失败之后，你的自我感觉会更好，因为你觉得自己更有经验了，更加智慧了。在硅谷，企业家有时会把失败当成荣誉勋章。整个“精益创业”运动就是建立在这样的理念上的——通过快速失败以及从这些失败中汲取经验，来开发产品。

实际上，企业家们喜欢讲述，也喜欢听关于失败的故事，因为那些挫折不过是成功路上的垫脚石。唐纳德·特朗普之类的商界名人都炫耀自己成为商业巨头之前的大量失败经历。我们看到很多运动员或是运动队，他们往往是在某一周或某一赛季失利了，但接下来的一周或下个赛季就又赢了。失败似乎成了成功之前的必要课程，在某些情况下，失败跟街头信誉一样酷。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

然而，拒绝却一点也不酷。拒绝是别人对我们说不，对方往往会更青睐其他人，而不是我们，而且这种拒绝常常是面对面发生的。拒绝意味着：我们希望某人信任我们，但他没有；我们希望某人喜欢我们，但他没有；我们希望他能看到我们所看到的，想我们所想的，可他们却不同意，认为我们看世界的方式是低级的。这对我们很多人来说都太具有针对性了。拒绝似乎并不仅是对我们请求的否定，还是对我们性格、外貌、能力、智商、人品、文化背景或是信仰的否定。即使拒绝我们请求的人不想让他们的“不”伤害到我们，但它终究会的。拒绝是拒绝者和被拒绝者之间的一种内在的不平等交换，它对后者的影响要远远比前者严重。

当我们在做生意中遭遇拒绝时，不能把责任归咎于经济、市场或其他人。如果我们不能用积极健康的心态来处理这件事，那就只剩下两条不理智的选择了：一是相信自己该被拒绝，怪罪自己，任羞耻和自责将自己淹没；二是认为自己不该被拒绝，这不公平，怪罪拒绝自己的人，满脑子都是愤怒和报复。

凯文·卡尔史密斯，哲学博士，科尔盖特大学的一位社会心理学者，进行过这样一项实验，实验参与者要经受他们所认为的不公平待遇。其中一些参与者有机会去报复对他们不公的人，其他参与者没有这个机会，结果是，可以报复的这组中所有的人都比另一组的人心情更糟糕。有意思的是，没有报复机会的这一组参与者一致认为，他们若是有机会报复的话，心情会更好一些。

换句话说，被拒绝之后，人们很自然地想要进行报复，也许他们觉得让拒绝者意识到自己错了，他们心里就能好受一些。但事实并非如此，真正采取行动进行报复的人最终却会感觉更糟糕。这是在安全的实验环境中一扇能够窥视人类本性的小窗，而在真实生活中，我们却被不幸的校园枪击事件、硫酸袭击事件所包围，全都是因为人们在被拒绝之后所产生的报复欲望。

拒绝之痛

几年前，我和妻子特蕾西去意大利旅游。这次旅游我们已经计划了很久，那本是我们的圆梦之旅，可才开始两天，我们就遭遇了度假

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

中可能出现的最糟糕的一天。

开始，我们在去罗马斗兽场的路上因为被指错了路而严重迷路，又因为在这上面浪费的时间错过了去乡间的公交，以致不得不放弃精心策划的田园牧歌一日游。那之后，我们的相机又被小偷偷走了，相机丢了，里面的度假照片也丢了。这简直就像意大利在我们来之前举国开了个会，所有参会者都献计来毁掉我们的假期。

黄昏过后，我们往酒店走，这一天搞得我们疲惫不堪，心情很差。突然间，特蕾西弯下腰，很痛的样子。多年来，她时不时就会胃痛发作，这一次在意大利街头袭击她的疼痛就像刀割一样。我们没带任何药，需要去买，马上去买，但我们又不知道哪里能买到，我们一句意大利语都不会说。

当时是晚上8点50分，罗马的很多商店都是晚上9点关门。

我们赶快跑到附近的一个报刊亭，还好它还开着门，我们希望在报刊亭工作的人能给我们指路，帮我们找到最近的便利店、超市，或是其他有药卖的商店。

特蕾西走到报刊亭的窗口，说：“嗨！请问你知道哪里有……”

窗口后的女人看了我们一眼，就说“不”，特蕾西甚至还没问完她问题。

然后她站起来，把玻璃窗拉上，转过身，开始收拾东西。她提前10分钟关掉报刊亭，只因为懒得理我们。

我气愤至极，这个女人怎么可以这样对特蕾西？！她难道看不出我妻子很痛苦，我们需要帮助吗？是因为我们是游客，不会说意大利语吗？我们求助难道打破了什么当地的规则吗？我们不买东西就不能跟她说话吗？

我积攒了一整天的怨气终于爆发。

“嘿！”我举起了拳头，冲着关掉的窗户喊道，努力挣扎着不去敲打窗子。那一刻，我只想给这个女人好好上一堂礼仪课，完全忘记了我自己也已经把礼仪和尊重抛到了九霄云外。突然间，我感到特蕾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

西的手搭在了我的胳膊上，要拉我走。我转头看她时，看到她脸上挂着泪痕。

特蕾西很少哭，所以我知道她肯定特别疼，我的怒气马上被心疼冲散了。还有8分钟，所有商店就都要关门了，我没时间用长篇脏话给这个女人上人性的教育课，所以我们就离开了。幸运的是，不远处就有家便利店，我们很快就找到了特蕾西需要的药。

那天晚上，特蕾西告诉我，她哭不是因为胃疼，而是因为那个女人对待她的方式，她觉得这样无缘无故被粗鲁地赶走、拒绝，没有尊严，很受伤。听她这样说，我倒觉得轻松了许多，还好我当时不知道她到底为何落泪，不然我可能会做出事后会后悔的事。

我们的假期在接下来的日子里开始变得顺利，我们遇到很多友好的人，在佛罗伦萨和威尼斯浪漫地散步，享受意大利难以置信的美食。但是我们跟人交谈比平时少了，再也没向别人问过路。

为何一个素未谋面而且以后也不会相见的人的拒绝，能对我们的情绪产生这么大的影响？报刊亭的女人没有对特蕾西造成任何身体上的伤害，可这拒绝比她胃里的剧痛还要让人感觉难受。巧的是，这其中的原因其实还可以用生物学解释。

人在感受到身体上的疼痛时，大脑会释放出一种阿片类的天然镇痛物质，来缓解疼痛，帮我们挨过去。最近，密歇根大学医学院的研究者们想知道大脑会不会在面对社交拒绝时做出同样反应，于是他们开启了一项研究。

研究中，他们为参与者们展示了数百名潜在配偶的照片和虚构档案，然后让他们列出自己感兴趣的对象。接着，他们用大脑扫描仪监测参与者的脑活动，告诉他们，他们所感兴趣的对象对他们并不感兴趣。参与者经历了社交拒绝，监测中立刻出现了阿片类物质的释放，跟经历身体上的疼痛一样。更有意思的是，参与者在实验开始前就被告知：“拒绝”是虚构的，但这并没有影响到大脑释放阿片类物质。

正因如此，对被拒绝者来说，“别往心里去”更是一句空话，比喻式的“当头一棒”在被拒绝的情况下其实并非比喻。怪不得那晚我和特蕾西都被一个陌生人伤害得那么深，她若是从玻璃窗后向我们扔了块砖头，效果其实也差不多，起码在我们大脑中是这样的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

惧怕拒绝

被他人拒绝所产生的痛实际上是大脑中的化学反应，那对拒绝的本能恐惧也就没什么稀奇的了，这种恐惧让你一开始就不敢提出问题，或者是在你鼓起勇气去提出请求时已经让你一身冷汗。只是想想类似经历，就能让人下定决心，坚决不将自己再次置于那样的弱势地位。

既然被拒绝的痛与身体上的痛并没有两样（至少对大脑来说如此），那对拒绝的恐惧在人类所有恐惧类型中的排名能如此之高也就解释得通了。毕竟，谁不怕被打耳光呢？事实上，很多恐惧，包括对拒绝的恐惧，都还有进化学上的起源。

在我读过的很多关于因拒绝而导致恐惧、痛苦的研究资料中，最有意思的是那些表明恐惧其实很有用，而且有时还可以在关键时刻救命的资料。很多资料都指出，躲避我们本能判定为危险物的物体时，我们的反应时间比对无害事物的反应时间要短得多。换句话说，你要是碰到一只看起来似乎能致命的蜘蛛，跑的速度肯定比你跟松鼠赛跑时要快。

研究者总结到，哺乳动物进化出这种本能的恐惧，以便在危险临近时引起警觉，更快地躲避、逃脱，所以恐惧是我们生存所必需的，至少在热带草原上生活是必需的。没有了对蛇的恐惧，被蛇咬伤致死的事件就会增多；没有了对封闭空间的恐惧，就会有更多的人死后多年才在排水管道、狭小空间里被发现。

对拒绝的恐惧其实也是同样。在远古时期，人类还住在山洞里，需要捕猎巨形乳齿象时，我们要生存，就必须跟其他人一起，大家要进行团队合作。被同伴拒绝、排斥，不论原因是何，都会迫使我们独自面对虎狼狮豹，在这样的情况下，社交拒绝就相当于死亡。这就可以解释为什么这种本能仍留在我们的DNA中了，即使在今天，被拒绝有时还会比死亡更难受。

梳理清楚这些，让我对自己的恐惧感觉好了许多——我的本能只是在帮我生存！但话说回来，奥斯汀可没有巨型乳齿象到处乱窜。社交拒绝不会真的害我一个人待在野外，也不会害我独自面对猛兽。对拒绝的恐惧也许救了很多我们的祖先，他们因此而没有被踢出自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

社交圈，但这在现代社会中还真是没什么道理。实际上，它已经不再是安全措施，而成了负担。如果对拒绝的恐惧是个器官，那它就是阑尾，而不是心脏。只不过，它的危害远远比偶尔发生的阑尾炎要大，因为对拒绝恐惧而不敢去尝试新事物所产生的后果，可不是说仅仅去趟急救室就能解决掉。

就我个人来说，我对拒绝的恐惧已经暗暗阻拦了我十年，让我迟迟不敢迈出创业的第一步。我不由得想，这种恐惧对数以百万计的其他人又产生了怎样的影响，他们因此而产生的遗憾一定又多又悲哀。若不是因为害怕被踢出圈子，人们一定会想出无数激动人心的、有意思的甚至有可能改变一生的点子。

尝试拒绝100天：在飞机上念安全提示

有人看到事物本来的样子，问它们为何如此……而我幻想事物从来没有过的样子，问它们为什么不是那样。

——罗伯特·肯尼迪

伴随着我的尝试拒绝100天实验的推进，这句话成了我的座右铭，我用它来驱散我躲避挑战的本能。我不停地问自己：“为什么不呢？”我意识到，不去实现自己的大部分想法，或者说不去尝试，通常是没有道理的。一天，我让饭店的员工们给我唱生日快乐歌，即使那天并不是我的生日，但他们真的唱了！还有一次，我向当地的动物保护协会租用一条狗，我保证在一天的时间内极尽所能让它开心，他们拒绝了。还有一次，我请求救世军[1]的敲钟人让我替他敲钟，他不仅答应了，我们还一起敲钟，很是开心。

但我进行的一项“为什么不”实验与众不同。我在奥斯汀机场，从停车场跑到航站楼去赶我的航班，这时我突然想到一个主意。以前，当我在飞机上听到乘务员宣读起飞前的安全提示，提醒乘客关掉手机，系好安全带时，我通常都会置之不理。我是不是能把这事揽过来，替乘务员念安全提示呢？这次的航空公司是西南航空公司——我的最爱，他们以新颖、乘客优先的企业文化著称，他们要是让我来念的话，乘客们肯定会更加注意安全提示的。问一下有什么坏处呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

话虽如此，我还是有些紧张。等待登机时，我给自己鼓气，做深呼吸，然后走向一位乘务员，他的名字叫杰夫。

“我可以为你们念安全提示吗？”我问他，顺便说我是他们公司的常客。

杰夫竟然没有觉得吃惊，他给我解释说，法律规定，念安全提示时，所有乘客都必须在座位上坐好，系上安全带，而我是个乘客，所以很不幸，我不能念安全提示。

然后，杰夫让我吃了一惊。

“但是如果你觉得行的话，可以做欢迎演讲。”他说。

我愣了一下，有点被震惊到了。“当然了，”我说，“那我就做欢迎演讲。太好了！”

杰夫的提议比我想象的要好得多，因为这样我就有自由发挥的空间，想说什么就说什么，根本不用念或者背写好的台词。但现在我又有了更大的难题，我必须在130名乘客面前做一次完全即兴的演讲。我的心情从胜利的喜悦变成了恐惧，我能感觉到自己的手心已经开始冒汗了。

在杰夫说完例行的安全提示，包括系好安全带、安全出口及卫生间的位置之后，他示意我到前面来。我走进过道，慢慢向他的方向挪去，一排又一排，这条路似乎永远也走不到头。我很努力地不去想乘客们会怎样喝倒彩，笑我，但那些画面还是在我脑海里冒了出来。我走到大家面前时，脑子里已经是一团糟，心怦怦直跳，胃里翻江倒海，膝盖发软。

接着，杰夫递给我麦克风，告诉我想说什么就说什么，他似乎有十足的信心，觉得一定不会出事的。可我就没那么自信了，那一刻，我的恐惧似乎真的是有生物学原因的。我几乎可以听到自己的DNA在向自己低语：“停下来！这不是你该做的事，没人想听你说话，你这是在出洋相，他们都会拒绝你的！也许还会有人以为你是恐怖分子，要抓捕你！你有危险！”

但我还是从杰夫手中接过了麦克风，按了开关，然后开始说话：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“大家好，欢迎登机！”我尽可能模仿乘务员的语调说。大部分人在看书、读杂志或是互相交谈，没人注意我。

“我不是机组成员。”我说。话刚一落，所有人就都抬起头来看我，我感到上百双眼睛盯着我，我的紧张变成了恐慌。

“我只是这家航空公司的粉丝。”我接着说，语速加快了一些，以此来掩盖我声音中的颤抖，“我跟你们一样是乘客。我只想说，他们总是很准时，总是很友好，总是很棒！如果你跟我一样，就请为西南航空鼓鼓掌！”

奇妙的是，所有人都开始鼓掌了，正如我所提议的。我走回自己座位时，另一个乘务员指着我说：“你可以得到一杯免费饮料，哥们儿！”还有一个乘客说：“哇哦……有勇气！”

你还真不知道有多难呢，我想着，坐回座位，发着抖，浑身是汗。我很确定，一万年前用棍子跟狮子搏斗是更难的，但这一刻，我刚刚所做的却一样吓人。

有时候我想过放弃我的尝试拒绝100天，西南航空的经历就是其中的一次。我本来是想在私下交谈中被一个乘务员拒绝，但我得到了肯定答案，因此开启了一个更加可怕的可能性——在公开场合中被130人同时拒绝。虽说我熬过了这一刻，但还是觉得精疲力竭。

在我发现拒绝的生物学原理之前，我以为自己是在跟怪兽打一场心理战，但现在我才知道，我是在跟进化学战斗，跟我自己的大脑化学反应、我的DNA战斗。这场战斗不止是心理战，还是生物战！

这让我不由得想弄明白：我是真的想要加入这场战斗吗？这是一场我注定会输的战斗吗？我开始怀疑，这是不是就是人们所说的“无知是福”？

虽然我担心自己没有能力再面对更多的拒绝，但回过头看我做过的实验却让我充满力量。我可以清楚地看到，并不是每一次拒绝尝试都让我一身冷汗，恐惧不已，尤其是我放开自己，享受其中幽默的时候。我请求续汉堡的那回，是笑着离开的。杂货店的店员拒绝带我参观储藏室的那回，我没有跑掉，还跟那人开起了玩笑。那几次我都没有痛苦地捂着胸口离开，这让我认识到，其实我在面对拒绝时也学到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

了其他东西，而自己当时甚至都没意识到。对我而言，幽默是否就是一种有效缓解被拒绝痛苦的良方呢？为了验证这个想法，我策划了另一次拒绝尝试，这一次就是为了博人一笑。

尝试拒绝100天：在宠物超市剪头发

一天，我开车驶过宠物超市，突然想起该带我的狗，金宝，来剪剪毛了。（金毛犬似乎总是需要剪毛，它们虽然可爱，却很能掉毛。）我停车时，突然想到一个点子，我可不可以让狗狗理毛师给我剪头发呢？想到这里我笑了——这正是我需要做的拒绝尝试。

我走进超市的剪毛区，四个理毛师都在忙着清洗、修剪狗毛。其中一个停了下来，到柜台迎接我。在相互打了招呼后，我问她剪一次要多少钱。

“是什么品种的狗呢？”她问道。

“剪我的头发要多少钱？”我答道。

她愣了片刻，然后摇摇头，说：“我们不剪头发的。”然后大笑起来。

“那你能把我当德国牧羊犬剪吗？”我问。然后我想起我是亚裔的，长相一看就是亚裔。“好吧，我不是德国的。你能把我当藏獒剪吗？或者松狮犬什么的？”

四个理毛师都笑起来。

“我保证乖乖的，你让我坐下，我就坐下，绝对不叫。”我说。我真是停不下来了。

“我也相信你肯定是我们最乖的客户。”理毛师也开起玩笑，笑得更厉害了。

在拒绝成为定局之前，我进行了最后一次尝试：“那剪指甲可不可以呢？”理毛师们几乎笑得失去了控制。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

离开宠物超市时，我感觉很满足。我不介意被拒绝，实际上，我自我感觉还蛮好，因为我觉得自己让这几个理毛师的一天都变得精彩了。

但我这次为什么没有感到痛苦和害怕呢？为什么生存本能没有发挥作用，阿片类物质没有释放出来呢？它们这一次为何变得沉默了呢？

我觉得自己又找到了新的线索，所以接着去做调查，我发现，笑是能减轻痛苦的，毫不夸张。

有很多未被证实的传言说，幽默可以减轻痛苦和压力，即使对政治家也是如此，而他们可不是因喜剧演出而出名的。在面对英国议会的演讲中，罗纳德·里根被盘问，他打趣说："这里有回音吗？"在他差点被暗杀，被送往手术室的路上时，他对医生说："我希望你们都是共和党。"在政治光谱[2]的另一边，有记者向约翰·F·肯尼迪提出尖锐问题，说共和党全国委员会通过的决议说他就是个失败者，问他对此有何看法，他答："我猜这决议是全票通过的吧。"圣雄甘地甚至说过："我若是没有幽默感，早就自杀了。"

研究者还证明，幽默感或者说是笑本身，真的可以缓解疼痛。2001年，罗宾·邓巴，一位牛津大学的进化心理学家，开展了一项实验，在实验中，他让参与者体验不同等级的疼痛，比如，让他们把冰镇酒瓶套戴在胳膊上，或是靠在墙上，把腿绑起来，呈九十度角半蹲着，好像坐着把隐形的椅子。邓巴记录他们忍耐的时间，以此来确定他们的痛感临界点。

然后，他让参与者体验与之前同样等级的痛，不过这一次他给他们播放各种视频，从《辛普森一家人》《南方公园》之类的喜剧到一般的宠物训练、高尔夫之类普通视频，再到《行星地球》之类激发美好感觉的纪录片。他发现看喜剧时，参与者的痛感临界点明显提高，尤其是他们笑的时候。另一方面，普通视频和激发好感的纪录片没有起到什么效果。换句话说，笑能减轻痛苦和压力。

邓巴相信笑的力量也是有进化学原理的。"邓巴博士认为，笑在进化中之所以受到青睐，是因为它让人们走得更近，像唱歌、跳舞之类的活动一样。"记者詹姆斯·戈尔曼在《纽约时报》中写道。笑、跳舞、唱歌，都会产生脑内啡，这是另一种阿片类物质，不过它不光

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

能对抗痛，还能让人们心情变好，笑就好比是从大脑中获得了两剂天然镇痛剂。

这就解释了为什么我在自己也笑了的拒绝尝试之后没有感到痛苦。拒绝尝试引发了我的恐惧和痛苦，但它们最终被我大脑中释放出的阿片类物质压制住了，因为我也把自己逗笑了。在去宠物超市的冒险中，我被拒绝后，自我感觉反而更好了。

在我试图寻找合适的石头想要砸向哥利亚时，我感觉自己已经误打误撞找到了不错的一块儿。笑不仅对我有好处，还很快变成了我最有效的武器之一——我的私人进化学、生物学武器，它帮我驱散拒绝所带来的痛，帮我保持冷静，让我能够在紧急情况下快速思考。

当然了，幽默也不是万能的，它也有局限性。不论在哪种现实情况下，类似犯傻的幽默都是不合时宜的，我也知道我不能靠幽默完成我的每一次拒绝挑战，尤其是风险高，后果也很严重的时候。同时，阿片类物质只对拒绝的结果——痛起作用，却无法作用于恐惧和对拒绝的预期，而这些才是拒绝毁灭性力量的源泉。但这也引出了另一个问题：拒绝并不能伤害我，我又为什么要害怕呢？后来，这个问题在我与拒绝的战斗中起到了关键性作用。

在电影《绿野仙踪》中，桃乐茜、稻草人、铁皮人和狮子一同踏上去翡翠城的艰难道路。他们想见“伟岸强大”的奥兹国魔法师，希望他能圆他们的心愿，桃乐茜想回家，稻草人想拥有大脑，铁皮人想要一颗心，狮子想拥有勇气。他们走过长长的令人恐怖的走廊去见魔法师，努力按捺住想要逃跑的冲动。当他们终于进了房间时，看到的魔法师是一个长相凶恶的秃头绿怪兽，飘浮在被火、烟、雾包围的宝座之上。他说话时用的是一种可怕的威胁的语调，他要求他们去完成一项挑战极限的艰难任务，这把他们都吓坏了，狮子甚至被吓得晕了过去。

完成了魔法师给的任务之后，他们回到翡翠城。魔法师继续他可怖的表演，而桃乐茜的狗，托托，跑到了房间角落里巨大的帘子下，它把帘子拉了下来，帘子后显露出魔法师的真面目——他是个样子很普通的灰发男人，他用一台声像映射机制造出可怕的假象，吓唬来访者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

事实上，这个魔法师根本没什么可怕的，夸大他的只是一些谣言、谜团，还有魔法师自己制造的假象，而让这些显得很真实的，却是人们对此的反应。

我遭遇、研究拒绝的旅程就像桃乐茜去翡翠城的旅程。在西南航空航班上的那次经历，让我体验到了可能会被公众拒绝的全部苦楚。当时，我觉得自己就像在那个房间里见到了可怕、危险的魔法师，但当我在拒绝尝试中注入幽默，我才感觉自己窥见了帘子后面的魔法师的真容，真正的他并不可怕，甚至还有点搞笑。此时，我已经完全换了一个角度来看待拒绝。

大部分时候，你若能认真地看待拒绝，就会发现它其实就像是奥兹国的魔法师。当我们想要加薪或约人出去，想要吸引投资或渴求他人的赞许时，会感觉到“不”这个字常伴着雷声、烈火和烟雾向我们袭来，感觉它好像真的伤害到了自己，但实际上，事情几乎从不会像我们想象中那么恐怖，就算我们没有得到想要的，也不会失去一切，我们也很少会受到生命的威胁。

在之前的生活中，我还从没揭开帘子看到拒绝——我的“奥兹国魔法师”——的真面目，直到这一次。

现在我不得不问自己，长期以来，我一直在对抗的，到底是什么？拒绝到底是什么？

---

[1] 救世军：The Salvation Army，是一个成立于1865年的基督教教派，以街头布道、慈善活动和社会服务著称。其国际总部位于英国伦敦维多利亚皇后街101号，在全世界有几千个分部，分布在70多个国家，据称有成员200万人，其中以美国较多。

[2] 政治光谱：Political Spectrum，即通过把不同政治立场放置在一个或更多的几何坐标上，以此来对比或形象化这些不同政治立场。比如，左派与右派在一个几何坐标上就会有不同的位置。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 5 重思拒绝

这些作家——他们中很多人现在都被视作同时代最有才华的作家——不得不顶着几十次被拒的压力，直到找到那个正确的人，同意出版他们的作品。好像成为大师不光要有娴熟的技巧，还得经得起拒绝的打击，直到得到认可。当然，他们更需要对自己和自己的作品有一种永恒不变的信心。

开始拒绝之旅时，我迫切地想要斩杀自己的哥利亚。在随后的几周里，我能够感觉到自己对此越来越在行了，我达到了寻求拒绝的最佳状态，每一次新的拒绝尝试似乎都变得更容易接受些。一天，我自带猪排去一家烧烤店，要求在那里烤自带的肉。又有一天，我向一个陌生人发起瞪眼挑战。这两件事都没能难倒我。

我的旅程进行得越久，我就越想深入研究和理解拒绝，好把自己学到的东西用在今后的生活中，所以我开始在尝试拒绝时增加“恐惧因素”的分量，努力模拟真实生活场景，看看自己能学到什么。其中一次尝试真正让我把工作做到家了。

尝试拒绝100天：一天之内找一份工作

我的博客可以让人们很容易联系到我，所以我每天都能收到几十封粉丝邮件。那是2013年年初，经济仍然不景气，似乎每个工作机会的竞争都相当激烈。不出所料，很多人来信给我讲他们在找工作时遇到的挫折和对拒绝的恐惧，于是我决定，进行一次与找工作相关的拒绝体验，看看能不能学到什么，以此提高找工作的效率。况且那时候

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我已经很多年没去找过工作了，我想亲身感受一下在工作上的被拒绝，好帮助他人克服对找工作被拒的恐惧。

我没有走平常的路子——沟通-申请-面试，而是选择拿着我的简历，直接随便走进一栋写字楼，要求在那里工作一天。这个请求让人有些尴尬——谁会找一份只干一天的工作呢？但是我对结局的好奇战胜了我对此的不安。

当你没有了对拒绝的恐惧，感觉没什么可输掉的东西时，会发生很美妙的事。

在我前两次的找工作尝试中，我很快就被一脸严肃的办公室经理拒绝了。其中一个甚至还说教我，说我不该直接走进办公室，要走正式的申请流程。我没被唬住，而是走进第三栋写字楼，做这天的最后一次尝试。

这次迎接我的办公室经理脸上挂着微笑，这微笑能让任何人，包括前来找工作的人放松下来。她的名字叫詹妮弗·卡瑞尔，听我陈述请求之后，她没有把我赶出去。相反，她还很想听我详细讲述为何要这样找工作。我解释说，我是个企业家，已经很久没有找过工作了，所以想看看直接走进办公室里能不能找到工作。然后我尽自己所能让她相信，我能成为一个好职员，不管她给我提供什么职位，我都会尽力做好，不管这工作是网络营销——我从世界五百强公司辞职前的专长，还是体力劳动。最后，我请求她雇我做一天她的私人助理。稍作考虑后，她以暂时“同意”回复我，说她还得跟她的上司商量，才能做正式决定。

几天后，詹妮弗打来电话，她给我发了一份在她公司做一天办公室经理助理的“录用通知”。这家公司名为“大商贸”，是一家总部设在奥斯汀的科技公司，专为小商家创办网站。在一天的工作中，我要帮詹妮弗完成她的日常工作，如迎接来访者、解决办公室和员工的后勤问题、订午餐。

我接受了工作，几天之后，前去报到。我跟詹妮弗工作了一上午，下午的公司会议上，我受邀当着所有职员的面讲话，讲试图克服对拒绝的恐惧有多重要，我的演讲赢得了一阵热烈的掌声。我还进行了另一次拒绝尝试，请求公司把我的照片放在他们的网站上。不可思议的是，一天后，我的照片真的出现在了他们的网站上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

拒绝是主观的

没有招聘专员或中介的帮助，没有填任何网上申请表，没有进行正式的面试，也没有递交推荐信，我就找到了一份工作，而且我只试了三次。当然了，我没有要求大商贸在我身上做长期的投资，找一份高薪资、福利好的全职工作比志愿工作一天要难得多，但我还是觉得自己新学到了一些如何跟雇主互动的相关知识。

如果说这样的结局完全是因为我有好的策略、我的坚持不懈或是我可能具备某些说服技巧，那就太天真了，外界因素同样有影响，就算它们不是重要因素，也毫无疑问地发挥了作用。举例来说，大商贸的办公室经理詹妮弗同意了我的提议，而大部分办公室经理是会拒绝的。我对詹妮弗有了一些了解后，发现她是出了名的热心、幽默，还爱冒险。之后我采访她，问她为何会同意，她告诉我，一位谈吐优雅、简历诱人的男士走进她的办公室，要求找一份只干一天的工作，这激发了她的好奇心。但当我们聊得深了，我意识到原因绝不是这么简单。

詹妮弗的父亲是个销售人员，他教她要多揣测他人的动机，不要直接拒绝别人的请求。她的母亲来自南方，她给她讲了热情好客的重要性。詹妮弗高中时特别害羞孤僻，被她父亲送到模特训练学校进修一年。在那里，她懂得了这一道理——微笑和积极的态度对一个人外表的作用跟他（她）天生的长相一样重要。在大学里，她为了赚上学的花销，在餐馆里做侍者。这份经历教会她，听到客人的请求时，永远都要先尝试想办法解决，决不能直接说“不”。

这一切经历和观念成就了詹妮弗这个人，而那天当我敲开她办公室的门，请求她给我一份工作时，这些因素都在起作用。

詹妮弗这样的人并非多数，而是少数，我在第三次尝试时——而不是第十次、第十五次尝试时——遇到她，完全是运气使然。要是没有遇到詹妮弗的话，我的拒绝尝试就会遭遇否决，那就不会有一天的工作，不会有机会跟她的一百多位同事分享我的所得。反过来想，我如果更幸运一点，第一次尝试就碰到詹妮弗，如果事情是那样的，我就会在得到第一个同意之后停止尝试，可能还会得出错误的结论，认为大部分办公室经理其实是欢迎前来找工作的陌生人的。我很庆幸自己体验到两种不同的结局，让我能够拥有两种不同的视角。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

通过这次尝试，我观察得出一个重要结论：不同的人对同一请求的反应是大相径庭的，这与我本人毫无关系。在找工作的几次尝试中，我都是同一个人，提出的也是同一个问题——“我可以在这里工作一天吗？”只不过是在三个不同的办公室里，向三个不同的人提议。他们的回应折射着他们自身的态度、好奇程度，以及风险承受能力，而这些因素在他们每个人身上的体现差异极大。

很多人，也包括我本人，都可能在遭遇几次拒绝之后失去信心。他们每一次开口想要自己所需要的东西时，都会觉得整个宇宙都在对他们进行一致的判断。但是詹妮弗让我意识到，事实并非如此，所谓的“宇宙”是由多样化的人组成的，他们都有着多样的甚至是截然相反的个性、动机，还有背景，他们对于同一请求的回应反映出的更多的是他们本人的特质，而非请求本身。

我开始意识到，拒绝是一种人类互动，每一个决定中至少有两个人的参与。我们忘记这一点时，也即把对我们说“同意”或“不”的人当成单一的机器时，那么每一次拒绝都像是一份控告书，每一次接受都像是一种资格认证，但这并不是实情。

拒绝只是一个观点

这次找工作的经历也促使我完成了观念上的大转变。从那次起，我认为拒绝不再像是一个“真理”，而只是一个观点。他人只是考虑我的请求，给我反馈他们的观点，这个观点可能是基于他们当时的心情、他们的需求，还有具体情况，也可能是基于他们的知识背景、经验、教育、文化，或是一生积累的教养。当我走进他们的生活时，不论主导他们的是什么，那都比我的陈述、我的性格以及我的请求要重要。

人们总说：“人人都有权发表自己的观点。”确实，每个人都有观点，有时候观点还很强烈，他们会迫不及待地想要分享。从政治到人类，从食物喜好到对音乐的品味，我们的观点都可能千差万别。我要是把每个观点都当成正确的评价来看，那我不仅会不断地改主意，恐怕还会被逼疯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

纵观历史，很多最终推动历史前进的伟大想法开始时都遭到社会上大多数人的言语攻击以及暴力的甚至可怕的拒绝，其中包括很多伟人领导的伟大运动，这些伟人有苏格拉底、伽利略、圣女贞德、圣雄甘地、曼德拉、马丁·路德·金，甚至连基督教都建立在耶稣被自己族人拒绝的基础上。

况且，人的观点还是会随着时间、地域而变化的，也会受到社会、政治、环境因素的深刻影响，而这些都是一人之力所无法控制的。社会总会施加压力，鼓励（或要求）人们以某种特定的方式生活，而人们极容易受到这些压力的影响。

耶鲁的社会心理学家史坦利·米尔格伦设计了一项著名的实验（或者说是声名狼藉的实验），名叫米尔格伦实验（又名权力服从研究），来印证人们被权威所影响的严重程度。

实验中，一个演员穿着看起来很有权威性的实验室服装，命令实验参与者电击（电击实际上是假的）隔壁房间里的另一位演员，而参与者却被告知隔壁是另一位参与者。参与者并不知道电击是假的，实验中发生的事也是事前安排的，他们会听从命令，电击他人，很多参与者都使用了最大伏特，能威胁他人生命的电击等级。这项实验的影响是如此的深远，就是因为它说明了人们会以服从权威命令的名义去做出一些事情。

外界因素会深刻影响人们看待一件事的方式，这些影响也会随着时间而改变。一个人对我的看法，或者对我要求的看法，可能会被与我无关的因素所影响，人们的观点和行为可能会因为多种因素的作用而发生巨大改变，那我又为何要把每个拒绝都看得那么重？这一简单却深刻的醒悟让我开始在情绪上接受拒绝，同时，我也开始以全新的视角看待人们做出的决定。

我打算通过尝试拒绝100天设计一项实验，看一个观点是否可以被所有人认可或否定。我想进行这样一项拒绝尝试，我向别人提出一项提议，这项提议我自己是绝不会接受的，我也确信没有人会愿意接受。有没有可能其他人的想法会与我的大相径庭，而愿意接受这项提议呢？

依照这些条件来策划一次拒绝尝试，可不像听起来那样简单，所以我打电话求助很会设计这种古怪实验的人——丹·艾瑞里，杜克大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

学的行为经济学教授。

他的畅销书，《怪诞行为学》和《不诚实的诚实真相》中有很多这样的实验。我读研究生的时候，上过丹的课，觉得他是我见过的最有意思、最有思想的人之一。行为经济学研究心理学、社会学，还有影响人们做决定的情绪因素。我要想开展一项与人类行为相关的社会实验，丹就是我第一个想到的可以求助的人。

于是我给他打了电话，告诉他我正在进行的这个奇妙、冒险的拒绝之旅，然后问他该怎样想出一个没人会说“是”的拒绝尝试。丹不仅喜欢我的故事，还很快就开始提出怪诞的想法让我去尝试。他提出的一个点子我一听就觉得特别棒，决定试一试。

尝试拒绝100天：给陌生人苹果

无论从吉尼斯世界纪录到白雪公主的童话，还是从关于“万圣节不给糖就捣蛋”游戏的都市传说，说苹果里藏着刀刃，到所有负责任母亲的忠言，吃陌生人的苹果都不是一个值得提倡的做法。

于是，我从一家商店买了些苹果，在停车场里把它们发给陌生人。我的这篇博客名为“邪恶王后与六个白雪公主”，我是发苹果的邪恶王后，绝对没有“白雪公主”会真的吃我的苹果，对吧？

为了寻找答案，我去了我家附近的Target停车场，站在超市出口旁的人行道上，开始给出超市的人发苹果。不出所料，大部分人直接拒绝了我的苹果。一个女人甚至还给我解释，她为何害怕这样的事，食品安全和心理因素都有。她给我讲在饭店的一次经历，有人对她的食物动了手脚，讲这话时她似乎还惊魂未定。

不过，一个穿着考究的女人让我大吃一惊，我给她苹果时，她说：“好，谢谢！”她接过苹果就走了，好像什么都没发生一样。走了几步之后，她咬了一口。

我差点摔在地上，简直像是自己咬了一口毒苹果，怎么会有人想都不想就吃陌生人给的食物呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我后悔没有追问她为什么接受了苹果，但不管原因究竟是什么，我都知道她的决定肯定是建立在对我的判断上。她打量了这个拿着一袋苹果的陌生人，这人还做出向别人随便发苹果的疯狂举动，然后觉得接受这个苹果是可行的。也许还有我不了解的原因使得这个苹果看起来更诱人——她也许没吃饭，或者最近想多吃点水果，又或者，她只是觉得我长得比较友善，不可能对食物动手脚。

吃陌生人给的无包装食物，连这样的事都不是每个人都拒绝，那到底还有没有什么事会被每个人都拒绝呢？如果没有，那就说明，你被拒绝只是因为你还没遇到会说“是”的那个人。

拒绝是有价码的

我最喜欢的电影对白来自《华尔街：金钱永不眠》，这部电影是经典电影《华尔街》的续集，片中年轻的主角雅各布·摩尔跟企业中的反派布雷登·詹姆斯对峙，前者批判后者见不得人的商德和贪婪的金钱欲望。

雅各布：“你的价码是多少？”

布雷登：“什么意思？”

雅各布：“要有多少钱，你才愿意金盆洗手，去过幸福的生活。我发现每个人心里都有这么个价码，通常是有明码的，你的价码是？”

布雷登脸上挂着冷酷的笑容，答道：“更多。”

通过我的拒绝实验，我开始意识到，我只要跟足够多的人交谈，通常都能得到一个肯定的答复。很显然，并不是每一次拒绝尝试最终都能得到肯定答复，尤其是那些过于奇怪的请求。但我被坚持之后收到肯定答复的次数惊到了，比如送苹果实验、工作一天的实验。这让我不由得想，拒绝是不是也有一个“价码”呢？是不是只要你问的人数够了，就会遇到一个说“是”的人呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

谈到坚持，创作领域里有一群人，不断遇到拒绝。EJ，一个小说作家，给我发电邮，提出一个拒绝挑战。

“我是个作家，我希望能跟你合作拍下一段拒绝疗法的视频。”她写道，“我每天都能看到作家们被拒绝，很多作家被拒绝多次，最终也没能让那些吓人的大出版社接受他们。我觉得这会是很有意义的信息，很可能会通过病毒式的传播影响整个文学创作社会。挑战是这样的，去找一家出版商，直接到他们的办公楼行政楼层去，把手稿交给他们，问：‘你们可以出版我的书吗？’”

虽然这项实验最终未能成行，EJ的信却让我思考起了作家的生活，我想知道著名作家的处女作在出版之前被拒绝过多少次。

搜索之后，我发现这些数字很是惊人。

- 威廉·戈尔丁，《蝇王》：20
- 安妮·弗兰克，《安妮日记》：15
- 斯蒂芬·金，《魔女嘉莉》：30
- 罗伯特·梅纳德·波西格，《禅与摩托车维修艺术》：121（这是一项吉尼斯世界纪录）
- 詹姆斯·乔伊斯，《都柏林人》：22
- 凯瑟琳·斯托科特，《帮助》：60
- J.K.罗琳，《哈利·波特与魔法石》：12
- 《布谷鸟的呼唤》（J.K.罗琳化名罗伯特·加尔布雷斯出版）：至少一次已知被拒，据说被拒多次。

令人震惊的不光是这些数字，拒绝他们的出版社给有些作家的评价甚为过分。

在我看来，这个女孩没有什么特别的视角或者感情，这些才能帮这本书提升到‘猎奇’以上的高度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

——对《安妮日记》的评价

一本既无价值又无聊的荒诞、乏味的奇幻小说。

——对《蝇王》的评价

我们对描绘反理想式乌托邦的科幻小说不感兴趣，这种书卖不出去。

——对《魔女嘉莉》的评价

这太长了，孩子们没法看。

——对《哈利·波特与魔法石》的评价

J.K.罗琳被拒绝的故事尤其有意思。早在1995年，她将第一部哈利·波特故事的稿件发给12家英国出版社，所有的出版社都拒绝了。其中一家名叫布鲁姆斯伯里的出版社，他们的领导把稿件给了自己的孙女，小女孩对它爱不释手，直到读完才肯放下。布鲁姆斯伯里终于在一年之后给哈利·波特亮了绿灯。要是这个小女孩没有那么爱这个故事，哈利·波特可能就进了碎纸机，而他跟“神秘人”的壮烈斗争也就完全不会发生了。

十多年之后，哈利·波特系列书已经卖掉了上亿册，进了史上最畅销图书的前十名。J.K.罗琳将她的新书《布谷鸟的呼唤》的手稿发给出版社，但用了一个化名，因为她不想让新书借自己的名气，她想靠书本身的内容脱颖而出。拒绝了这本后来的畅销书的编辑如是说，这本书太“安静”，“不出彩”。

这些拒绝的故事如今已经成了玩笑和励志故事，因为这些书和作家后来都大红大紫。但是我还是觉得，这些作家遭到的每一次拒绝都消磨了他们的信心，甚至还可能对他们造成过致命的打击。很难想象，不知有多少可能成为旷世杰作的书甚至连与世人见面的机会都没有，只因为它们的作者被拒绝和负面评价打击得不想再尝试。

这些作家——他们中很多人现在都被视作同时代最有才华的作家——不得不顶着几十次被拒的压力，直到找到那个正确的人，同意出版他们的作品。好像成为大师不光要有娴熟的技巧，还得经得起拒绝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的打击，直到得到认可。当然，他们更需要对自己和自己的作品有一种永恒不变的信心。

不管作品有多好或有多差，都没有一把准确的标尺，告诉你世界上所有人都会接受或是拒绝它。但如果被接受就是目标，那就应该跟更多的人交谈，最终很可能会有人说“是”。

当然了，并不是所有的接受都是均等的，并不是每本书一经出版，都会像J.K.罗琳的作品一样大卖，毕竟还是有质量高低的。但是，想到这些作家都对自己的作品有如此的信心，被拒绝多次之后仍然继续寻找出版社，这让我意识到：相信自己在做的事非常重要。拒绝是主观的，拒绝只是一个观点，它是有价码的。我要是把他人的观点当成对我的终极评价来看——当初我每次被拒绝，都会往心里去，那时就是这么想的——那我就会很痛苦，生活会变得一团糟，因为我对自己价值的看法，甚至对自己生命的看法，都是基于别人的一个念头、一个判断。

这些年来，拒绝就像哥利亚一样吓得我魂飞魄散。十年里，都是它阻止我追求梦想，它甚至还阻止我去跟其他惧怕拒绝恐惧、惧怕他人看法的人交谈。但现在我在研究这个哥利亚，我在用全新的视角去观察他，我感觉自己像是已经把他逼到了角落里。没有了痛苦和恐惧的浓雾遮挡，拒绝便不再是我曾经想象的那个哥利亚。事实上，它更像是奥兹国的魔法师，它并不一定是我的敌人，前提是我不被它吓得半死。

/ 经验总结 /

1.拒绝是主观的

拒绝是一种人类互动，每一个决定中至少有两个人的参与。拒绝通常更多地反映出拒绝者的特性，而非被拒绝者，拒绝决不应该被当作普遍的真理和对一个人的终极判断。

2.拒绝只是一个观点

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

拒绝是拒绝者的观点，它深受历史背景、文化差异、心理因素的影响。没有什么拒绝或接受是普遍的。

3.拒绝是有价码的

拒绝都是有限度的，如果被拒绝者被拒绝的次数足够多了，“不”最终会转化成“是”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 6 接受拒绝

我向一个麦当劳员工提出点一份早餐薄饼三明治时，已经是下午两点了。不出所料，我马上就被拒绝了。我问了她为什么，她解释说，他们已经清洗了做鸡蛋和香肠用的机器。于是，我转变了战略。

尝试拒绝100天进行了一半时，我对拒绝的恐惧心理逐渐转变成了更似好奇的心理。这一心理上的改变为我打开了一扇门，让我更敢尝试了。我想从不同的角度研究、探索拒绝，而我想探索的第一件事，就是我接收到拒绝之后会发生什么。

过去，我总是以为，最好的办法就是把被拒的痛苦化解到最小，尽快挨过去，就好比撕创可贴时，一下子撕掉比慢慢撕要让人好受得多。大部分情况下，我会逃跑，有时候的确是这样——听到“不”，就马上结束谈话。

现在，我想知道在被拒绝之后不逃跑，会发生什么，我要留下来，去看之后发生的事。只是我当时还不清楚，不逃跑其实会给我带来很大的惊喜。

说再见前先问“为什么”——

尝试拒绝100天：在别人家院子里种一株花

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我要求在橄榄球迷斯考特家后院踢足球的视频发布后，人们开始给我提供各种建议，让我再去敲陌生人的家门——从去借糖，到要求在别人家住一晚。其中一条很有创意的建议吸引了我的眼球：请求在别人家院子里种一株花。我很爱这个点子，因为：第一，这个要求太奇怪，几乎肯定会被拒绝；第二，如果奇迹出现，对方答应了，那我就将为世界贡献一分美丽。

买了一株可以立即种植的桃色红双喜，我就开着车在奥斯汀转，打算寻找合适的人家去实验。上一次我开着车找到要敲的门时，我是很紧张的，但此时，在拒绝的战场上，我已经是饱经风沙的老兵了。我挑了一栋房子，走到门前，开始敲门。我敲斯考特家的门时那种生死攸关的感觉现在几乎荡然无存。

这一次，一个白发男子开了门，他立马发现了我手中的灌木——不注意到它确实也难。他可能以为我是推销员，脸上的表情可不像是想交谈的样子。然后我解释说，自己想在他家的院子里种一株花，不要钱。他挑了挑眉，露出淡淡的微笑。

“好吧，这比我想的有意思。”他承认道，语气竟带着点羞怯，“谢谢，不过还是不了。”

这就是我要寻找的机会，我要问为什么不。他正要关上门，我说：“没关系，但我可否问一句，为什么不行呢？”

“啊，我就是不喜欢院里种花。”他解释说，“我的狗肯定会把花都挖出来，全毁掉。我感激你这样做，但是你找错人了。”

他又看了一眼花。“我挺喜欢你送花这个想法的，”他说，“你可以去街对面问问劳伦，她可能想要，她很爱花。”

这可是完全出乎我的意料，我说了声“谢谢”，就去了街对面。有了这个新的信息，我感觉自己多了些自信，也多了分激动。

我走到劳伦家门前，刚好赶上她跟丈夫出门。听了我的提议，她跟丈夫商量了一番，便答应让我在他们家院子里种下红双喜。

“我特别爱桃色的月季。”劳伦笑道，她是真心为院子里多了一株花而高兴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我种下的这株月季有着直直的主干，两根斜出的枝桠，形似字母Y，这简直就是一种字面上的提醒，鼓舞着我在被拒绝之后勇敢去问“为什么”。

在跟第一个人的谈话中，我获得了两条非常重要的信息：

1.此人拒绝我并非因为他不信任我，或是觉得我很奇怪，他喜欢我的提议，只是跟他的情况不相符。

2.他给我提供线索，告诉我另一个人更可能接受我的礼物。

第一次进行拒绝尝试时，我去问保安可不可以借我一百美元，他说了“不”之后，还问了我“这是干吗？”我当时吓坏了，还很尴尬，没做解释就逃掉了，但是自那以后，我总会想起他的回应。

当牛仔队忠实粉丝斯考特让我在他家后院踢足球时，我问了他为何要答应我，他说我的请求“新奇”，所以没法拒绝。得知他答应的原因后，我更深入地了解了斯考特以及他的决定，这都是因为我问了“为什么”。

询问白发男人为何不愿让我在他的院子里种月季，让我得到了另一种结果：不但有解释，还有推荐。他确实是拒绝我了，但他也给我提供了一条线索，帮我得到了一个“是”。

询问原因，可以打消我对对方动机的所有疑虑。以前，当我被拒绝时，都会自作聪明地认为是自己做错了什么，但是跟拒绝我的人多相处一小会儿之后，我发现被拒绝只是因为我的提议不符合他的具体情况。这完全不是针对我本人的，他就是不想要月季花，不管是谁给的。我并不认为他是给了一个假理由来搪塞我，想把我从他的家门赶走，若是如此，他就不会引荐我去跟爱花的邻居交谈了。

人们做的每一个决定背后都有原因，不管是符合逻辑的原因，是深思熟虑之后的结果，还是主观的、情绪上的原因，只是一时冲动。了解拒绝背后的原因，总能帮人减轻甚至消解拒绝带来的痛苦。很多拒绝过我的人并不是因为对我的请求有看法而拒绝我，也不是因为对我有看法，而是有着完全不同的原因，有时候这原因是很容易解释通的。意识到这点之后，我发现自己面对拒绝时轻松了很多，我甚至还学会从拒绝中汲取经验，以便下次提出更好的实验点子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

询问“为什么”是不可能有什么负面影响的，毕竟，你已经被拒绝过了，问过原因之后从答案中获得的新视角可能会更有价值。实际上，询问“为什么”甚至有可能将拒绝转化成同意。

撤退，不要逃跑——

尝试拒绝100天：麦当劳挑战（在下午买早餐薄饼三明治）

尝试拒绝100天的项目继续进行，人们开始给我更多提议，鼓动我去做各种各样的尝试。一天，有个粉丝提议我下午去麦当劳，点一个早餐薄饼三明治——他们只在早晨卖早餐。他断定我“百分之百会被拒绝”，因为让麦当劳中午十二点之后卖早餐单品是绝对“不可能”的。

我向一个麦当劳员工提出点一份早餐薄饼三明治时，已经是下午两点了。不出所料，我马上就被拒绝了。我问了她为什么，她解释说，他们已经清洗了做鸡蛋和香肠用的机器。于是，我转变了战略。

“那你们有什么产品跟早餐薄饼三明治类似的吗？”我问道。这引起了收银员的注意，她说她可以帮我做一个“素”早餐薄饼三明治，就是加奶酪的蜂蜜烤薄饼。我接受了。拿到三明治，我找了张桌子，把手机翻转过来，开始录我自己，宣布完成了这位粉丝的“不可能挑战”。没有鸡蛋和香肠，三明治并不是那么好吃，但我还是全部吃掉了，其实还算不错。

麦当劳挑战开始时显得有点傻，但之后它却引出了重要的一课：我尝试了一种谈判策略，而它将成为我的武器库中很重要的一件武器。我并没有把目标局限于一开始的要求上，而是转变策略，提出寻找相似商品，也就是要找类似早餐薄饼三明治的东西。收银员看出了我的让步，于是也让了一步，找到了折中的解决办法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在战场上，撤退和溃败有着天壤之别：撤退通常只是暂时的，部队撤退是为了重整旗鼓，巩固实力，或是调整战略战术；而溃败，则意味着部队丢兵弃甲，只顾逃命，这时，毫无反击能力的士兵们背对着敌人，成了易被攻击的靶子。其实，很多时候溃败逃亡时死伤最多。

对拒绝感到惧怕或是焦虑的人，会把向别人提要求视作一场小小的战役。当你提要求的时候就已经很不适了，所以很难在被拒绝之后决定到底是坚持下去还是直接走掉。我发现：一，如果我坚持要一开始就想要的东西，对对方的话不管不顾，那么对方就会生气，直接不理我；二，如果我不坚持，而是转身逃跑，那么这又是另一种溃败。在这两种情况下，我离开时都没有得到想要的东西，而且还把自己置于弱势地位，任别人评头论足，任别人对我肆意猜测，甚至连我都深知这是一个令自己沮丧的遭遇。在这场“战役”中，最大的伤亡就是我的自信的衰减。

买早餐薄饼三明治这件事教会我，还有第三条很有威力的路径——撤退，重组，换一种战略。将请求稍作调整，换个角度再来，就可能发生有趣的、预料之外的事，而且还会经常发生。在一次拒绝尝试中，我在豪华酒店要求免费住一晚，立马被拒绝了，但是我做了让步，最终免费参观了一回酒店的房间，还获得准许在他们舒服得出名的床上小睡了一会儿。还有一次，我走进临近的消防站，问他们我可不可以从他们的消防滑竿上滑下去。碰巧，这个消防站只有一层楼，根本就没有消防滑竿，所以我又做了让步，提出了简单一点的要求，很快就获准参观了消防站，还有值班消防员给我当私人导游，他甚至还邀请我去坐他们的消防车。

罗伯特·B·西奥迪尼在他的心理学、传播学、影响力经典著作中解释了妥协以及在最初要求的基础上做出一些让步是多么有效。他认为，因为很多人不愿表现得太过分，所以他们是不会在同一人提出让步的请求后仍然拒绝的。因此，取得双赢结果的成功谈判通常是折中的，而不是双方都死咬着自己的条件，互不让步。

询问为什么，能够打开一条全新的、让彼此相互理解的通道，让双方都能多一点机会。请求者可以退一步，这样问：“如果这个做不到，那能不能做到别的呢？”当我一遍又一遍地这样询问之后，我才逐渐明白，从前的自己只是不知道，一个“不”的周围，其实隐藏着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

巨大的空间，可以让我去发挥。每一个“不”都被很多潜在的“是”包围着，只是需要我去揭开它们的面纱。

你面试一份工作时被拒，可以选择逃走，也可以选择留下来问对方可否根据你的资质推荐适合你的其他职位。你推销产品时被拒，可以问对方是否可以将你引荐给其他部门或客户。留一条退路，打开思维，总能帮你免于被拒绝所击溃。

合作，不要争辩——

尝试拒绝100天：发明属于我自己的冰淇淋口味

小时候在中国，我有很多宏大的梦想，其中一个就是从中国挖个洞，一路通到美国。六岁时，我开始动手在我家的那条街上挖洞，但是两天后，洞挖了大概三英尺深，有人告诉了我妈。我的冒险就这样结束了，前往美国的旅程延迟到了十年之后。

我还有一个童年梦想，就是发明独属于自己的冰淇淋口味，但我从没试过把这个梦想变为现实。现在，我的拒绝之旅已经进行了这么久，我在面对“不”时也更加在行，而且还有可能获得更有趣的结果，是时候试一试了。

对这个想法稍作考虑之后，我去了艾米冰淇淋店，这是我们那里一家有名的店，冰淇淋做得特别好，它的出名还有一个原因，就是这家店的店员们在为顾客做冰淇淋前期准备和加料的时候，动作像跳炫目的舞蹈一样。谢天谢地，这回我妈不会阻拦我了。

走进店里，我让店员给我来一份我称作“泰式拷打”的冰淇淋。我描述说，这种口味是干辣椒、墨西哥胡椒、魔鬼辣椒的混合——这些都是我能想到的最辣的东西。有一次，我在泰餐馆点菜，满分为50的辣度我点了51度，但是之后的两天可就是地狱般的折磨了。我敢肯定，没人愿意要泰式拷打味的冰淇淋，而且也没有店员会愿意给我做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不出所料，店员说了“不”，他让我看店里的冰淇淋口味菜单，但是我没有走开，也没有买个香草味了事，我开始问更多的问题。我问他们有没有辣味的，店员告诉我，他们夏天的时候其实是有几种辣味的（这时候是冬天），有几种是墨西哥胡椒口味，还有一种叫“巧克力芥末”的口味。他去冷冻室找了找，没找到，但是他说我如果能自带调味料，他很乐意帮我定制口味。

最终，店员给了我一些他们店里的古怪培根薄荷味冰淇淋样品，我很喜欢，这肯定比泰式拷打要好吃多了。

回想起来，店员当时还从柜台后走了出来，到我跟前来与我交流。那不是“你vs.我”的零和博弈[1]游戏，而是“我们vs.他们”的解决问题游戏。解决问题对我们俩都有好处，况且，他还给我留了个选择，如果我愿意折中，带来自己的调味料，他就可以帮我定制冰淇淋口味。

当我害怕拒绝的时候，会很自然地把掌握拒绝或同意的生杀大权之人当成对手，但是当我换了个视角，把他们当成合作者之后，我突然进入了全新的领域。我接触艾米冰淇淋店的店员时，没有任何消极情绪，而这种平和的心态让我可以保持积极，又不失尊重。向他请教眼前的问题，就是把他变成了合作伙伴，进而激励他开启客户服务模式，帮我达成目标，并且，和我从前的数次经历一样，结果比我原先请求的还要好。

另一方面，合作的对立面——争论，是吸引拒绝的磁铁。有件事用来论证这个观点最合适不过，那就是一个纪录片拍摄组从洛杉矶专程开车到奥斯汀来拍摄我拒绝之旅的事，他们得知我疯狂的拒绝尝试竟然能收到那么多“是”的回应之后很震惊。那时候，我自己也还搞不太懂，所以我同意跟他们一起进行一次拒绝尝试。

奥斯汀的官方昵称是“世界现场音乐之都”，这个城市有很多独立音乐工作室，这些工作室的员工大多自己也是业余音乐家。拒绝挑战是这样的，到一家音乐工作室去，要求那里的员工为我们演奏他（她）最爱的曲目。

我们很好奇，如果换个人去提出请求，会发生什么，于是让剧组的一个名叫伊桑的成员去试试。他去找了工作室前台的员工，问他可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不可以带我们参观工作室，再演奏音乐，前台的人说了“不”，他告诉我们他在上班，并且他看上去还有点生气。

伊桑跟他争辩起来，告诉他迎合潜在客户的要求是他的本职工作。那个员工也起了劲，说工作室有规定，不许员工或客户在不经允许或者不付钱的情况下就使用乐器。他们两人来回争辩，都提高了嗓门，我们的“拒绝请求”很快就变成了一场关于规则与责任的言语战争。

我凭经验判定，这样肯定没有好结果的，于是我开始介入，“我们知道这请求异乎寻常，说‘不’完全没有什么不对。”我说，“但你要是答应的话，我们会很感激的。我们只是想听你在工作室里敲敲鼓。”

员工看了看我，看了看天花板，接着开始点头。“好吧。”他说。就这样，他把我们领进了工作室最好的鼓室，开始演奏他最爱的鼓点。

纪录片拍摄团队的人都惊呆了，他们不仅拍到了拒绝尝试和鼓点演奏，还亲眼目睹了拒绝转化为同意的整个过程。我们感谢了那位员工，离开工作室后，拍摄组的人问我施了什么魔法，竟让那人在拒绝了伊桑几秒钟后对我说了“是”。

想想我获知的一切，倒是挺有道理，跟一个拒绝你的人争辩很可能是改变他想法的最差办法，实际上，这样做肯定会再被拒绝的，因为争辩把潜在的合作伙伴变成了敌人。我把音乐工作室的员工当成合作者来交谈，交流方式的改变让他的想法也发生了改变，我告诉他，他有权利说“不”，就赢得了我们想要的“是”。

曲线救国，而非放弃

放弃还是不放弃呢？这是所有人在一件事上失败之后都需要面对的问题。一方面，心理自助专家和励志演讲家们鼓吹丘吉尔的名言“决不放弃，决不放弃，决不，决不，决不——任何事上，无论大小，无论巨细——决不放弃。”或者文思·伦巴蒂的名言“胜者永不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

放弃，弃者永无胜日。”另一方面，现代企业家宣扬遇到做不到的事就要迅速转换目标，他们的座右铭是：“快速失败，经常失败。”

畅销书作家、经济学家史蒂芬·列维特和史蒂芬·都伯纳甚至在他们合著的书《怪咖思考术》中专门用一章的篇幅来写这个问题，名为“放弃的美”。

谈到拒绝，这两种说法也都有例证。在我的尝试拒绝100天中，有时不管我是用了什么样的战略，拒绝就是拒绝。在这种情况下，再继续在同样的条件下对同一个人提出同样的请求，希望坚持就能奇迹般地改变结局，基本上可以说是达不到预期目标的，也是不现实的。

不过我没有放弃，而是退一步，在改变了的形势下继续尝试，就能达到不同的结果，我管这个叫“曲线救国”。我去找只干一天的工作的时候，试了三家公司得到了“是”。我去别人家院里种花的时候，问的第二个人——劳伦，给我亮了绿灯。与不同的人交谈，相比死盯住同一个人，反复劝他（她），却对对方的喜好、需求不管不顾，要有效率得多。

另一个“曲线救国”的方法是改变环境。

斯蒂芬·马布里从小就是个体育明星。他生在布鲁克林，也在那里长大，他很快就因为自己的篮球天赋赢得了“星布里”的绰号，并被很多人视作NBA下一位伟大的控球后卫。高中时，他获得了“纽约篮球先生”的称号，还被选入麦当劳高中全明星赛——这两个都是很有分量的头衔。他还被写进一本书里，上了一款电视游戏的封面。在佐治亚理工学院服役一年后，他以第四名的成绩被选入1996年的NBA新秀。在NBA，他在2001年和2003年分别被选入全明星，还带领他的团队五次打入季后赛。

马布里的履历让他看起来就像个篮球巨星，但在现实中，他的经历却充满着争议和拒绝，至少在NBA是这样的。他一进入职业联赛，人们就注意到他那种自我为中心的炫技打法，还有他与教练时常发生冲突，这样一来，他自私的名声很快就传开了。他被交易到四个不同的球队，直到最后到了纽约尼克斯，这是他从小梦想效力的球队。可不久，他就跟两个主教练闹翻，被贴上“有毒”“教练杀手”“傻瓜”“失败者”的标签。他经常被禁赛，总被观众喝倒彩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

虽然得分很不错，但马布里的坏名声却迫使纽约尼克斯踢掉了他。在波士顿凯尔特人队度过平淡的一年后，他可以说是被逼出联赛的。马布里虽然很有才能，却在效力了五个球队、历时十三年的躁乱职业生涯后，被NBA和其粉丝同时拒绝了，看起来，他的篮球生涯就这样彻底完了。

斯蒂芬·马布里可以直接用积攒的钱度过余生，或者可以试着在另一个NBA球队混日子，只为延长暗淡的职业生涯。但这两者他都没有选择，他选择了退后一步，将职业生涯转换到地球的另一端——中国。

在相对内敛的中国文化中，马布里尖利的个性和打法被视作篮球队亟需的领导风格。进入中国男子职业篮球联赛（CBA）两年之后，马布里签约北京金隅队，这支队伍在17年的联赛历史上从未夺得过总冠军，尽管它是整个联赛最有钱的球队。

在北京，马布里从一个被NBA拒绝的球员转变成了这个城市的传奇。作为先发后卫，他每场比赛的平均得分达到30分，2012年，他带领金隅队获得了球队历史上第一个总冠军。接受奖杯之前，他被队友抛到空中。之后，他在更衣室里大哭15分钟。“这真是太美妙了。”他不停地对记者重复道。

两年后，他再次带领金隅队夺得总冠军。37岁的马布里成了北京两千万市民的英雄，获得了市长授予的“北京荣誉市民”称号，球迷们甚至还在金隅队主场体育馆外给他建了一座铜像。从各个方面来看，马布里无疑是从有名有望到遭到拒绝，又重新赢回了名望。

关于马布里的个性，人们各有各的看法，但他的“曲线救国”印证了被拒绝之后仍然有可能重获肯定的道理——被拒绝并不一定是故事的结局。咬牙坚持和直接放弃并不是仅有的两种选择，有时候你需要退一步，重新评估自己的才能和梦想，以及你想要获得认可的环境和状况。重新审视这些因素后，你就有可能找到新的出路，让你有机会用新的思路找到新的点子，最终得到你一直想要的“是”。

/ 经验总结 /

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.说再见前先问“为什么”

最开始被拒绝时，仍然要继续交谈。“为什么”是具有魔力的一个词，它能引出拒绝的潜在原因，给被拒绝者一个机会，去解决问题。

2.撤退，不要逃跑

被拒绝后不放弃，换一个更易接受的要求，就有更多的机会被肯定。

3.合作，不要争辩

千万不要跟拒绝者争辩，要试图与对方合作，想办法让请求变得可行。

4.曲线救国，而非放弃

在决定是否放弃之前，要先退一步，向另一个人提出请求，或是在不同的环境、不同的状况之下提出请求。

---

[1] 零和博弈：即非合作博弈，一方得益即意味着另一方的损失，双方收益和损失相加总得零。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 7 准确定位赢得“是”

我的计划是，走进附近一家理发店，问理发师，她愿不愿意让我剪她的头发，好让她单调乏味的一天能有点意思。我完全照计划做，在跟一位理发师（她是个越南裔女人，手里拿着一把锋利的剪刀）礼貌地交谈了一会儿之后，我向她提出了我的请求。

小野二郎，一个85岁的日本老人，一生都在学习、改进寿司的制作技艺，2011年，他因为纪录片《寿司之神》而成名。他在东京的小餐馆成了全世界最有名的寿司店，也成了日本的国宝，以至于奥巴马总统在访问日本期间还专程去了他的店，并称“这是我这辈子吃过的最好吃的寿司”。

小野的餐馆有一点很让食客折服，那就是他的学徒们都必须经过严格、细致的基础技能训练，才能在他的餐馆工作。他们必须学会如何用手拧发给顾客的热毛巾，毛巾特别热，会烫到手。学好这个之后，还要用十年的时间学切鱼和做鱼肉寿司。做鱼肉寿司十年之后，才有资格做鸡蛋寿司。有个学徒说他花了好几个月时间，一共做了两百多笼鸡蛋寿司，这才可以给顾客做。

小野的故事告诉我们，在学习复杂技巧、最终娴熟掌握一门技艺之前，掌握好基础的技巧有多么重要。

如果我的技艺就是处理拒绝，那么在被拒之后不放弃就是拧热毛巾。我学会了很多，但仍有很多需要学。下一步是学会准确定位，赢得更多的“是”。

因为得到“是”需要说服对方，我发誓不会为了降低难度而提出不那么疯狂的请求。我不想用廉价、没有深度的请求换来“是”，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

且跟一开始相比，我已经自信了许多，不需要简单的“是”来增加我的信心。我想要知道的是，我能否发现一些规律，让得到“是”变得更加容易，不管提出的请求是什么。

给出我的“为什么”——

尝试拒绝100天：在奥斯汀给陌生人5美元，在纽约跟陌生人照相

生命中最美好的东西是免费的，但你可以把那些留给小鸟和蜜蜂。给我的是钱，我只要钱。

——巴雷特·斯特朗歌曲《钱》

钱，是否真的像巴雷特·斯特朗经典歌曲中唱的那样，是人们最想要的东西呢？若是如此，我想，给人们发钱，没有任何条件，人们应该会很欣然地接受吧。至少，我走到奥斯汀城区忙碌的街角，开始给陌生人发5美元的现金时，是这样想的。我没告诉他们我是在干什么，只是站在那里，伸出手，问他们想不想要5美元，而没有给出任何原因。

为了不把我银行里的钱花个精光，我只给了五个人钱。结果如下：

第一个人——她很高兴，一直说：“你真是太好了！”还说如果碰到需要的人，她也会“转送给别人的”。

第二个人——她用不信任的眼神打量我，问我这钱有什么问题。听我说了这钱没有问题后，她微笑着接过了钱，但是还说，如果我需要的话，可以回来问她要这钱。

第三个人——他直接拒绝了，说：“我不需要5美元。”走开之前，他指了指附近的一间流浪者庇护所，说：“这条街上有很多人都特别需要这5美元，干吗不把钱给他们？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第四个人——他问我这5美元是干吗的，我答道：“不干吗。”他就很快走开了。

第五个人——她问我这是干吗，我又答了：“不干吗。”她有些尴尬地笑了笑，就走开了。

最终，两个人说了“是”，三个人说了“不”。

此后不久，我带着来拜访的阿姨去纽约旅游，这个城市总是熙熙攘攘，不管我们去哪儿，时代广场、中央公园、帝国大厦，总是能看到有人摆姿势拍照。很多次，照相的人都会礼貌地请陌生人走开一点，免得把他们照进去，或者干脆等人家走开后再拍。好像每个人都想让他人觉得，他们是这个地标性建筑唯一的游客。看到这样的事情发生了一次又一次，我有了想法：既然纽约人跟纽约的建筑一样，也是这个城市必不可少的一部分，那我为什么不随便请纽约人跟我在街上照相，让阿姨帮忙拍照呢？

之后几个小时，我问了几十个陌生人，可不可以跟我拍照，他们在种族、性别、年龄上各有不同。有些人根本不说英语，但不变的是我跟他们交谈的方式。我告诉他们，我想跟他们拍照，因为我相信人是这个城市必不可少的一部分。

有些人一开始以为我是想让他们帮我拍照，发现我是想跟他们拍照之后很惊讶。有些则略有犹豫，需要一些时间来思考我这个不同寻常的请求。

但是到了最后，最惊讶的人是我自己，因为每一个人都同意了。

很多人都认为，我在拒绝之旅上获得了那么多“是”，是因为我住在德州的奥斯汀，这是一座以市民开朗、追求新奇而出名的城市。他们认为这是南方人热忱的体现，如果我在其他地方提出同样请求，比如纽约，或是欧洲的任何地方，我都会被严词拒绝。

在某些情况下，他们的观点有可能是对的。但我在奥斯汀也被拒绝过很多次，有时候根本没想到会被拒绝，比如我试图给人发5美元时；而现在我在纽约，我的请求不会给别人带来任何好处，可被请求的人无一例外都答应跟我合照。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

乍一看去，这毫无规律可循，但重新看了视频，我发现在纽约的合照请求和在奥斯汀的发钱请求有一个明显的区别。在纽约，我告诉所有陌生人我为什么要求合照——我想把人照进去，不止是标志性建筑。我没有给他们留下想象的空间，让他们任意揣测我的动机。结果，他们都做出了积极回应，尽管这个请求完全有别于他们过去常常接触到的社会行为。

我之前已经意识到，在被拒绝后问他人为什么拒绝，可以帮我了解他们的动机，有时候甚至可以将“不”转化成“是”，或者得到更有趣的结果。而现在我发现，解释我的动机也有类似的效果。我可不是第一个发现这个规律的。

早在1978年，哈佛大学心理学家埃伦·兰格就设计了一项实验，揭示了这一规律。实验中，她走到一群排队等着用复印机的人中，问他们可不可以让她插队先用。她想看看提出请求时的措辞会不会影响人们的回应，她说：“抱歉，我只复印五张，请问我可以先用复印机吗？”结果有60%的人允许她先复印。当她把原因说得更详细一点，她说：“抱歉，我只复印五张，请问我可以先用复印机吗？我有点着急。”她被允许的概率增加到了94%。第三次，她同样给出了原因，但这次故意说得很荒唐：“抱歉，我只复印五张，请问我可以先用复印机吗？我必须得复印这些。”令人惊奇的是，接受她请求的人仍然保持在93%。

兰格的这个被称作“复印机”的实验成了心理学研究上的一座里程碑，它证明了人们对一个请求的回应被背后原因的透明度所左右，而不管原因是什么。我在拒绝之旅中的所有经历都证实了这一理论，我向人们陈述原因时，即使原因很奇怪，也都更可能得到“是”。

但是很多人省略了这一步，也包括我。回顾过往，我竟然发现自己经常不给出原因，通常是因为我自认为对方已经知道了原因，或是不想知道原因。有时候我太专注于提出请求，却忘记了自己该给他人一个机会来了解我的动机。又有些时候，解释原因会让我感觉自己处于弱势地位。还有些时候，我并不确定自己的动机，或者无法清晰地陈述原因。

用“我”开头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

当然了，兰格的实验只是着眼于提要求的人所面临的挑战，她给出的原因是从个人的欲望和需求的角度出发的，不管这个请求是荒诞还是合理，都忽略了已经在排队的人的需求。

这让我不禁想，如果我的提议并不是为自己，而是为他人，那些被提问的人，又会怎样呢？

戴尔·卡耐基在他的经典著作《如何赢得友谊及影响他人》中主张“真诚地对他人感兴趣”“从对方的利益出发谈问题”。我把这一理论用在拒绝挑战上会怎样呢？如果我给出的原因是为了迎合他人的需求，而非我自己的，会不会增加我得到“是”的概率呢？

尝试拒绝100天：给理发师理发

并不是所有的拒绝尝试最终都能发表在我的视频博客上，灵感来自于戴尔·卡耐基的这次尝试就是其中之一，那是因为每个有可能出错的环节最后都出了错，从一开始就错了。

我的计划是，走进附近一家理发店，问理发师，她愿不愿意让我剪她的头发，好让她单调乏味的一天能有点意思。我完全照计划做，在跟一位理发师（她是个越南裔女人，手里拿着一把锋利的剪刀）礼貌地交谈了一会儿之后，我向她提出了我的请求。

“我可以给你理发吗？”我问道。

“你想给我理发？”她微微一笑，觉得有点搞笑。

然后我陈述了当时觉得很棒、很慷慨的理由。

“是啊，我敢肯定你已经给几千个人理过发了，肯定觉得工作很无聊，想知道被理发是什么感觉吧。”我说，“我可以给你理发，保证理得好……”

这位理发师很明显为自己的职业自豪，没等我说完这句话，她就收起了微笑，皱起了眉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“什么叫我肯定觉得工作无聊？！我爱我的工作！”她回道。

正在剪头发的顾客感到了自己理发师的不悦，殷勤地做起了她的骑士。他开始骂我，说我打扰她工作，还用一些不堪入耳的话羞辱我。

不过话说回来了，我的要求确实很奇怪，但我没想到会二对一。被人这样辱骂，我也很难保持冷静，我试图解释，我只是想帮她放松一下，做些有趣的事，而且我只想把她的一缕头发剪齐。

但是已经迟了，不管我说什么，都无法将谈话的气氛从敌对变为合作。

最终，我道歉后离开了。我心情很不好，不是因为被拒绝了，而是因为本来可以很有趣的一件事这么快就变成不愉快的经历。我为那位理发师感到抱歉，她原本开心的一天就这样被这段经历给毁了，只是因为我说错了话。从她一开始的反应看，我若是能给出一个真诚的理由，她甚至可能说“是”。

因为那位顾客的脏话，我最终没有上传视频。我不想用自己的社交网络账号影响别人的形象，这件事本身已经让我很愧疚了。

“理发师事件”给我上了重要的几课，其中相当有分量的一课就是，千万不要低估了理发师对她工作的自豪度，但是真正的教训在于：我并不真正了解理发师的兴趣和需求，相反，我一时的猜测后来被证实是大错特错的。而且，我给出的理由一点也不符合实际，一个专业理发师怎么会让一个没受过训练的人给她理发呢？要是理坏了怎么办？她热爱自己的工作，我却说她肯定无聊，需要我帮忙放松，这在她眼里，就是一种侮辱。我确定这世上是有感到无聊的理发师的，他们可能会愿意偶尔反转一下角色，但她绝不是，而我根本就不该消极地看待她的工作。

同时，即使她想要放松，让陌生人给她理发可能是最不放松的事了，给她唱首歌或是帮她打扫工作台，可能都要好得多。

但是最让我烦心的是，我意识到自己根本就没有考虑他人的需求，我对这次拒绝尝试的设想是以她为中心，结果却没想出任何对她有好处的事，我只是在满足自己对疯狂请求的欲望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

詹姆斯·彭尼贝克，德克萨斯大学的一位社会心理学家，曾经进行过一次调查，研究人们在电子邮件中使用代词的习惯。他发现，“我”的使用频率越高，他们就越有可能在讲真话，也容易被相信。反之，如果“你”或“他”“她”“他们”是句中的主语，这句话就更可能不实。怪不得银行或是公共事业公司给人们发信件讲不好的消息时，不管是要提价还是要降低福利，开头都会说“为了更好地服务您”，从来没人相信这话。

当我提出“借100美元”“续汉堡”或是“在你的后院踢足球”的要求时，我没有试图给出原因，来证实这事对对方有好处，对方也就只能完全根据自己的判断对我说“是”或“不”，但没人因为这个觉得沮丧，或是被侮辱。用“我”做开头提要求，可以保证人们能够理解，我是在请他们帮忙，而不是假装帮助他们。

正视疑虑

理发师事件再次让我直面信任和舒适度的问题，这是我的拒绝之旅中很重要的一个议题。我已经可以识别人们听到我的请求后脸上出现的那种表情，那是惊讶、困惑还有怀疑的混合。我几乎可以看出他们在如何打量着我，然后问自己：我怎么可以确定这个人没有什么企图？我怎么可以确定他不是想忽悠我，拉我进邪教，或是想盗用我的身份？

我是个正在尝试着战胜拒绝恐惧的人，我知道自己不会伤害陌生人，但我怎么能让他们明白呢？我怎么能让他们跟我交谈时感到更加舒适呢？

尝试拒绝100天：当星巴克迎宾员

我很喜欢“迎宾员”，他们是一群友好、乐于助人的人，站在沃尔玛之类的大型商店门口，他们会很神奇，总能知道你在哪儿可以找到你要找的东西。我一向喜欢去这类超大的商店，可以被温暖的“嗨”迎接，如果有人帮忙指路当然更是锦上添花。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不过我不怎么去沃尔玛，我倒是经常去星巴克，我总觉得星巴克很友好，还很方便，我也很爱喝咖啡。然而，星巴克却没有迎宾员，我觉得他们以后也不会有。但这个点子蛮好的，可以以它为基础设计一次拒绝尝试。

于是有一天，我走进临近的星巴克，问咖啡师，我可不可以在门口站一个小时，当“星巴克迎宾员”，咖啡师名叫艾瑞克。不出所料，他很难理解我的请求，我能看出他想同意，但他又不确定我意图何在。我看出了他很为难，于是决定帮他放松一下。

“这很奇怪吧？”我问他。

“是啊，是有点奇怪。”他回答道，几乎是松了口气，承认我的请求奇怪似乎让他放松了下来。“你不是来推销的吧？”他问道。他告诉我，曾经有个女人站在门口，向进店的顾客推销东西，他们不得不请她离开。艾瑞克不希望那样的事重演，那次经历让他很犹豫。

我向他保证，我不是推销东西的，我只是真心喜欢他们的咖啡，想帮助人们更加享受在星巴克的体验。最终，艾瑞克同意了，“我想不到拒绝的原因。”他说，“只要别太荒唐就行了。”

之后的一个小时，我站在门口，用微笑欢迎每个进店的顾客，跟他们打招呼，我甚至还试了不同的打招呼用语，比如“欢迎来到星巴克！”“我们的咖啡全世界最棒！”大部分人直接忽略我（虽然有一个顾客用他的咖啡跟我举杯），但是我不介意。作为一个迎宾员，让我快乐并不难。

虽说这事说起来有点违反常理，但直面人们的疑虑不但不会降低你被接受的概率，反而有好处。向艾瑞克承认我的请求“奇怪”，其实给我增加了可信度。首先，这可以向他证明我并不疯，我们的想法也有些相近。其次，这也证明了我的坦诚和理解。以上这两点是赢得信任的必要元素。问一句“这很奇怪吧？”让艾瑞克放松下来，愿意敞开心怀来考虑我的请求。这给了他机会，也向我坦诚，解释他为何犹豫。同时，我们的谈话也给我机会，让我向他保证，我做迎宾员绝不会损害他的利益、他的顾客，或是他的店。最终，这很有可能增加了我获得“是”的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

听起来很简单，但实际上，在事情发生的时候，提前想到对方的疑虑是很难的。在开始我的拒绝之旅之前，不管我向他人提出什么请求，比如找一份工作、招投资，或是让别人买我销售的东西，我都从没想到他们可能存在的疑虑。我希望只要不提，他们的疑虑就会消失，至少会被隐藏起来，但是在大多数情况下，这些疑虑不会自己消失，它们会留下来，如果你不处理好，它们很可能就会成为你被拒绝的主要原因。

当然了，我也不是第一个发现正视他人疑虑能增加自己可信度的人，大公司经常会利用这个规律。比如多米诺披萨，在2009年的一项针对全国连锁披萨公司的消费者喜好调查中，多米诺跟查克芝士并列倒数第一。不久后，多米诺重新定制了他们的配料和菜单。在之后的全国广告营销中，他们没有着重强调新的披萨有多新鲜、多好吃，而是毫不留情地批评了他们的旧产品，分享顾客的评论，其中不乏“生产线式制作”“无聊”“乏味”“没有特色”之类的词。

我记得看到那些广告时，我就在想，既然多米诺坦诚地讲他们以前的披萨有多烂，那这次改造一定有什么厉害的地方。为此，我还专门到多米诺去试了试他们的新披萨。这不是我一个人的想法。结果是多米诺的全新改造和诚实宣传给他们带来了意想不到的成功。一年后，经济步入全面萧条，而多米诺的披萨生意却完全重生，甚至获得了历史性的14.3%的季度销售额增长，这是快餐产业历史上最大的销售额提升。

在任何情况下，坦诚面对对方的疑虑都是一种赢得他们注意、信任，甚至认同的强大方式，它也可以有效地降低你在提出请求时的恐惧感和紧张感。表现出自己的真诚，正视他人的疑虑，可以让对方放松下来，也让你自己放松下来，还能增加你的可信度。

当然了，有可能我已经做了所有该做的事，给出理由，用“我”开头，正视对方的疑虑，最后还是被拒绝。有时候，对方就是无论如何都不接受，也有时候，是因为他（她）只是不需要你给的东西。

不过有一样东西能帮你提高被接受的概率：你不能改变别人，但你能认真地选择目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

找准目标群体——

尝试拒绝100天：在大学演讲

我家的家谱里有很多教师。102年前，我的曾曾祖父在中国开办了最有影响力的孔子学院之一。我的祖父母、我的父亲，还有我的叔叔都是大学或高中教师。我经常开玩笑说，我可能是我们家第一个真正的资本家，因为我从小梦想当企业家，而没有跟随家族传统，成为一名教师。虽然祖母从没给我施加任何压力，但在我的成长过程中，她还是会时不时提一句，我要是也当教师就好了。

所以我经常想，在大学里讲课是怎样的感觉。在挑战拒绝100天中，我感觉自己开启了生活中的另一扇门，想要什么就去提出要求。我能拿到奥林匹克甜甜圈，能在一下午的时间内找到工作，为什么不试试做一个小时的教师呢？

我准备了一份简历和一张名片，用iPad做了一份PPT演讲（话题当然是如何面对拒绝）。然后，一天下午，我穿上最爱的衬衫，去了德克萨斯州大学。

我先从商学院开始，我觉得作为前商学院学生以及现在的企业家，我跟这些教授会更好沟通。可是，我很快发现商学院在放假，几乎没有教授在学校。我找到一份教职工通讯录，开始直接给其他学院的教授打电话，只是希望能有人跟我谈。我找到一位名叫乔伊·罗林斯的传播学博士、教授，他那时在代一节辩论课。

接到我的电话，他问我是不是想卖什么东西，我向他保证不是的，我是想给他的学生演讲一番，让他们以全新的视角看待沟通。罗林斯博士有些怀疑，但也很感兴趣，他说他愿意给我5分钟的时间，在他办公室里见面。

那次见面时，我解释说我是当地的一名企业家，也是个博客博主。我拿出iPad给他看我关于拒绝的演讲，他答应了，随后他浏览了演讲的PPT，似乎很欣赏我对此的精心准备。他说这个话题并不适合辩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

论课，但很适合他下学期要讲的一门关于沟通和社会变革的课，因为“变革中的人们……在试图创造新事物时总会被拒绝”。

进一步交流之后，罗林斯同意把我安排进他的课程计划。我不敢相信只是提了个请求，我就能实现我的教师梦想了。我已经打算要拥抱他了，又忍住不让自己表现得过度热情。在大学时代，我就认识到，不能在教授面前疯。

一个月之后，新学期开始了，罗林斯给我打电话敲定演讲的时间。放下电话后，我就知道我的梦想时刻终于来临了。

小时候，祖母曾给我念过一则感人的故事，故事是阿尔丰斯·都德的“La Dernière Classe”——《最后一课》。故事中，名为韩麦尔的法国教师给他的学生上最后一节法语课，当时，法国在普法战争中失败，被迫割地。此后，学校就要开始用德语授课。韩麦尔先生衣着庄重，讲了他人生中最好的一节课。

这不是我的最后一节课，这是我的第一节课，但我也衣着庄重，穿着我最爱的衬衫，就像韩麦尔先生一样。上课时，我讲到，人们通常会抵触改变，尤其是在权力问题和传统问题上，而那些最重要的想法和运动经常遭遇最为强烈的拒绝。我举例说，使徒保罗、马丁·路德·金，都将拒绝转化为机遇，最终改变世界。我鼓励学生们遇到“不”时不要轻易放弃，要聪明地赢得“是”。

这节课结束时，学生们给我热烈鼓掌，罗林斯教授拥抱了我（这还真是一种惊喜），我的妻子特蕾西也在那里。我们一起走出教室时，我抹起了眼泪，那天，我觉得祖母的亡灵就在教室里注视着我，我知道她为我自豪。

如此感人至深的事件发生之后，我感到很难客观地分析我自己。直到今天，我还是不敢相信：对我来说如此重要的事，只需要开口去问，就可能发生。不过，我知道我做的一件事确实帮到了我，这是我在尝试拒绝100天中学到的最重要的事之一——找对目标群体。

在会见罗林斯博士之前，我用了很多天的时间准备演讲内容，对象却是虚构的大学生。我把自己想象成教授，启动我们家族的教师模式，发挥了我自己的最好水平。我做这些时都不知道我到底会不会在众人面前演讲。我还按教师的标准打扮了一番，并且准备了一份精心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

设计的简历，强调我的经历，这两样东西都帮我赢得了罗林斯博士的信任。我证明了自己并不是一个只有疯狂愿望的疯子，也不是一个想要博人一笑的玩笑者。

不过即使我充分准备了，我也知道一个教授让陌生人在他的课上演讲的概率很低。为了增加被同意的概率，我向我认为更能接受的人提出请求，我认为商学院应该最能接受我的信息，于是从那里开始。因为时间上的不合适，我转移到下一个合适的目标——传播学院。罗林斯博士敞开双臂欢迎我，他的学生也是同样，但是我要是挑了个护理学院的教授，可能就直接被拒绝了。

换句话说，目标群体极其重要。

几年前，《华盛顿邮报》的专栏记者金·魏因加藤策划了一次有意思的实验，很快就出了名。他请约书亚·贝尔——一位赢得过格莱美奖的小提琴家和作曲家，在华盛顿特区一处热闹的地铁站里演奏，穿着打扮像普通的街头卖艺者一样。贝尔是世界上最有成就的小提琴演奏家之一，人们要花几千美元去听他的演唱会，魏因加藤让他为一群忙碌的乘客们匿名演奏。他们会停下来，认识到他的才华，并且为自己能免费听到这样精彩的演出而感到幸运吗？还是说他们会毫无察觉呢？

穿着T恤、牛仔裤，戴着棒球帽，贝尔尽了自己最大所能去做这件事。在他长达45分钟的地铁表演中，1097人经过他演奏的地点，最后只有7个人停下来听，其中一人认出了贝尔。

很多人说这样的结果应该归咎于地铁乘客们对传统音乐的兴趣不足，以及他们对乘车的专注。另一个原因就是贝尔在匿名演奏，这就降低了他的可信度。

不过，没人否认，表演针对的观众群体是错的。就在几天前，贝尔在约翰·F·肯尼迪中心的表演还赢得了全体起立鼓掌的殊荣。这个对比是惊人的。

当然了，我试图去讲第一节课，与一个世界级的小提琴家尽全力演奏是很难相提并论的，只是，这两个例子都证明了目标群体的重要性。你的表演或是产品有多好并不重要，但若是找错了目标群体，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

们无法识别、欣赏，也不需要你提供的价值，那么你的努力就是白费，只会遭到拒绝。

/ 经验总结 /

1.给出我的“为什么”

解释请求背后的原因，就更可能被接受。

2.用“我”开头

用“我”开头，能让提出请求者显得更真诚可信，永远不要在并不了解对方时假装为其着想。

3.正视疑虑

向对方承认你的请求中明显的和潜在的反面因素，可以提升双方之间的信任度。

4.找准目标群体

选择更适合的目标群体，可以增加被接受的概率。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 8 给出拒绝

再次去好又多的时候，我随便找了一个员工，说我想用商店的广播宣布一件事，她立刻将我带到了商店经理那里，经理是个名叫罗伯特的中年男人。我告诉他我的要求，简单来说，就是允许我用商店的广播表扬他们商店超好的服务，他仔细打量着我，好像在考虑我到底是不是认真的。

连续几周的拒绝尝试之后，每天早晨起床开始想新的拒绝尝试已经成了我的习惯。当然，恐惧还是会时不时出现，但我学到了很多东西，关于心理学、协商以及说服。不断用新的尝试来实践新学到的知识，然后再分享给读者们，这样的挑战仍然让我欲罢不能。按照小野二郎的尺度来衡量，我已经准备好给客人做鸡蛋寿司了。

尽管如此，我还是担心自己是不是进入了瓶颈阶段——我学习的速度会不会因为关于拒绝的东西已经学完了而减慢。

如果不是因为我生活中正在发酵的小危机，这可能就成真了。

我还是会从读者、观众那里收到很多电子邮件及评论，还有社交网站上的回应，查看这些已经快成了我的一份全职工作。这么多人想跟我分享他们的故事，或是根据我的经历给我提问，我真心感到很荣幸，我感激他们跟我联系，也享受帮助他人的互动、学习过程。

但因为我的拒绝之旅曝光度太高——我成了敢于开口提要求的典范，结果，我发现自己被请求的频率也越来越高。人们开始请我给他们上私人训练课程，请我给他们工作机会，请我做他们的商业合作伙伴。有些请求很是奇怪，有个人请我去给他的产品做营销，还有个人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

请我去他家过周末。很多请求的开头都是这样的“甲，你教会了我不害怕拒绝，这是我自己在进行的拒绝疗法。你愿意[嵌入请求]吗？”

一开始，我对所有力所能及的请求都说“是”，但是时间长了，满足这些请求开始占用我生活的大部分时间，我打理博客的时间少了，陪家人的时间少了，给自己的时间也少了。大量的请求开始压得我喘不过气来，让我没什么心情回应了。这么多人想要从我这里得到什么，有时候我答应了，却没有好好完成，这也让我感到不安。

最终，我意识到，我必须开始拒绝一些人，才能让我的生活恢复平衡。这可不是什么有趣的事。

因为我一生都惧怕被拒，所以不喜欢对别人说“不”也就很正常了。给出拒绝没比被拒绝让我好受多少，实际上，我感觉自己就像个混蛋。拒绝之旅深入之后，对别人说“不”更让我感觉自己虚伪，我一边教别人有愿望就去提要求，一边又拒绝他们，我不喜欢这样。

此外，我真的，真的很不会拒绝人。人们给我发来好几段长的信或是请求，用一句简短的“抱歉，我无法做到”来回答，相比之下很不尊重人，但是用与写信人相同的精力和时间来回复也是不可能的。我真的不知道该怎么做才好。

坏习惯乘虚而入，我开始拖延回应，对自己说晚些时候会去回的。有时，我会把它们忘得一干二净，但是还是一直隐隐觉得我欠了别人什么，很多次我都因为这个睡不着觉。那些新收到的请求很快让我从激动变得恐惧。

一天，我去拜访一位大学同学，我们已经十年没见了，两人都很高兴再次见面。当年，她跟我讲过，她的梦想是做一位母亲，自己办一个非营利性组织，给女性提供帮助。她读大学和研究生时都在想着这个目标。十年过去了，她已经是两个漂亮女儿的妈妈了，虽然没能办成自己的公益组织，她却在几家公益组织做志愿者，但她并没有实现梦想的感觉。

我的朋友跟我讲，她做志愿者需要做的太多了。她工作的几个组织都有着很好的出发点和目标，但掌权的人都想把重活儿推给别人做，尤其是她。他们要求她比别人多投入些时间时，她不知道如何拒绝，但是把一切都揽下来之后，厌恶的情绪又开始聚积。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

她说出“不”的时候，同事们总是很困惑，因为这跟她平时的举动不相符。这种情况让她在工作时情绪很不好，甚至还影响到她实现梦想。她告诉我，她已经准备好辞职，从这些事中抽身休息一下。

我朋友的坦白让我惊讶，不仅是因为看到她不快乐，还是因为我们俩对他人好意的请求同样无法拒绝。我意识到如果我不处理好无法拒绝别人的问题，我可能也想要放弃了。我甚至可能在自己的工作上懈怠，这个问题的根源其实正是我一直在试图战胜的东西——我对拒绝的恐惧。我不是害怕说“不”，我是害怕人们的反应，尤其是他们的失望和愤怒。换句话说，我害怕他们因为我的拒绝而拒绝我。

所以，我开始回头看我的视频，观察我接触的所有人，看他们是怎么提出拒绝的。我很快就发现，并不是所有拒绝都是一样的：有的拒绝好一些，有的拒绝差一些；有的人拒绝我时很刻薄、不屑，但有的人拒绝我时带着善意，让我虽然被拒，却仍然喜欢拒绝我的人。这些“好”的拒绝者我就该学习，所以我看了一遍又一遍，直到完全消化了他们的优点。

尝试拒绝100天：跟私人教练交换服务

我研究的最多的一段视频来自一个私人形体教练，名叫乔丹。

在远古时代，货币还没有产生的时候，物物交换是人们取得物资和服务的主要方式。如今的世界充斥着信用卡、电子转账，我想知道物物交换是否仍能在某些个例中适用，所以我把这个想法变成了一次拒绝尝试。

我的目标是让一个私人教练免费给我指导一小时，我不加入他所在的健身房。作为交换，我会用一小时的时间给他讲我学到的关于创业和博客管理的经验。

我走进一家24小时健身房，开始寻找目标。这时，我看到了乔丹，他是个高大的年轻人，有着发达的肱二头肌。

乔丹耐心地听完了我交换服务的请求，然后很快解释了他不能接受的原因，因为公司的规定，他不能免费上课。但是乔丹是个乐于助

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

人的人，他建议，如果我能成为24小时健身房的会员，就能在健身房的“健身入门”中免费获得一小时的训练。

我不想加入健身房，那样就跟我的目标相悖了，于是我做了战略撤退，尝试采取另一种方法，“如果在这里不行，我们可不可以去别的场所上课？”

乔丹摇了摇头，看起来是真心地抱歉，他说签过竞业禁止协议，在这家健身房之外的地方上课是会害他丢掉工作的。

我当然不想害乔丹丢工作，但是走之前，我还是想知道我提供的课他到底感不感兴趣。“你对创业和博客管理感兴趣吗？”我问道。

“不，不感兴趣，我的职业理想是做消防员。”乔丹回答。

“那是个好职业。”我说，我真的这么想，“我很崇敬消防员，他们都是英雄！”

“谢谢，很感激你这么想。”乔丹答道，然后他做出了意料之外的事。

“我可以给你张名片，这个朋友自己开健身房。”他说，“我知道他们那里有教练的，你随时可以去拜访。他们没有跟其他健身房签过协议，那家健身房是私营的，也许他们可以吧。”

他找到朋友的名片，递给了我。我打了名片上的电话，他们很快就答应我免费去那家健身房上课。

乔丹的慷慨并不是我最在意的点，最让我钦佩的是他拒绝我请求的方式。他没有表现出不屑，即使我的请求对他没有任何好处，在他听我讲完了话之后，还解释了请求无法执行的原因，让我理解他是拿我当回事的。他这种解决问题的技巧让我感到自己被重视，并且他还尽自己所能帮我实现目标。乔丹的“不”感觉更像是一个“是”，没错，乔丹的拒绝就是“完美的拒绝”。

要耐心，要尊重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

乔丹最让我佩服的，是他对我的态度，不管我重复多少次，用多少方法试图得到我想要的东西，他都一直保持冷静、尊重的风度，而别人对你一直很好时，想生气也难。说“不”时保持耐心和尊重是个很简单的概念，但是人们却经常做不到这一点。

想想凯丽·布拉泽克的故事，她是一位市场营销与通讯主管。几年前，布拉泽克建立了一个名叫“克利夫兰职业银行”的雅虎通讯小组，帮助想在克利夫兰找市场营销或通讯类工作的人寻求工作。这个小组有超过7300人订阅，很多人都在布拉泽克的帮助下找到了工作。她的成就甚至被国际商务交流协会（IABC）认可，这是她所在行业中最具影响力的组织之一。2013年，IABC授予布拉泽克“年度沟通者”称号。

听了这些故事，很难不把布拉泽克想象成一个温暖、乐于助人又很会沟通的人，但是在2014年年初，布拉泽克发出的一封言辞不当的邮件传出后，她在网上立马声名狼藉。

在回应陌生人在领英上发出的请求时，布拉泽克口出恶言。

“你给我发请求是不妥当的，是缺乏教养的表现，这只对你有好处。”她写道，“哇哦，我等不及让每一个找工作的26岁小孩利用我的顶级市场营销关系来帮他们找工作了！”这还只是个开头，“我真是爱死你们这代人的自大了。”她接着写道，“欢迎接受这个针对你的课程，永远不要再联系业界领袖，还自以为他们精心策划的人际关系单子能让你来用，只因为你想要建立自己的人际关系网……永远不要再给我发信息。”

收到这封拒绝邮件的人是戴安娜·麦科他，她是一个打算定居克利夫兰的求职者，之前看过布拉泽克的雅虎群组。很明显，收到这封邮件的麦科他很不高兴，她把邮件发到了推特和Reddit上，几千人都浏览了，他们指责布拉泽克的傲慢和无礼，很多人甚至把她的邮件归为网络暴力。她写过的其他邮件也遭到曝光，比如这封，是写给一个没有明确说明自己工作领域的人：“我有读心术吗？……我保证，任何一个让我来猜他们职业的请求者我都会拒绝。恭喜，你是最新的中奖者。”

还有这封，写给抱怨她语气的人：“既然我的语气这么让你不舒心，那我觉得你还是去找这城里另一家职业银行会比较开心。备注

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

——根本没有另一家。祝你一天愉快。”

面对如山的苛责，布拉泽克公开向麦科他道歉，并删除了自己所有的社交网络账号，她甚至还把2013年的“年度沟通者”奖还给了IABC。

我忍不住把布拉泽克的事拿来跟洁姬与我的“奥林匹克甜甜圈”经历作比较。有了社交网站的放大作用，布拉泽克的粗鲁拒绝害她名声扫地，也让她多年来作为志愿者努力建立起的信誉全部白费。相反，洁姬对我的请求的善意回应却有着截然不同的效果，让整个世界都看到她的好。

当然，积极互动和消极互动之间的区别并不一定会这么富有戏剧性，有时候两者之间的区别仅仅只是一个微笑。我的拒绝之旅中有这么一段插曲，我去了一家书店，问两位店员，我可不可以不买，而是借一本书。两人都说了“不”，也解释了显而易见的原因，但是其中一个店员脸上显出不耐烦的表情，还补充说：“我不知道还能跟你说什么了。”另一个则带着微笑。下次我要是再需要在店里向人请求时，绝对会去找脸上挂着微笑的！

表现出耐心和尊重总能减轻拒绝的伤害度，有时候还能赢得对方的尊重和理解。而尖酸的态度却会产生相反的效果，它会给对方带来不必要的伤害，有时候还会害你成为他们一时冲动的报复对象，正如凯丽·布拉泽克一样。

布拉泽克故事总结：要拒绝别人，就要好好拒绝。

要直接

除了他的礼貌，乔丹让我钦佩的另一点就是他的直接。我问他对博客管理感不感兴趣时，他直截了当地回答不感兴趣，他没有假装感兴趣。因此，我尊重他的拒绝，也尊重他这个人。

我在这方面不算很在行，很多次，我需要对别人说“不”时，我都会拖延再拖延，然后才试图寻找最不伤人的方法说出拒绝。这个方法通常一点效率也没有，很多人都习惯拐弯抹角，用裹着糖衣的方法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

来拒绝别人，其中用得最多的就是这两个模式：长篇大论的铺垫和“是的，但是……”。

长篇大论的铺垫，就是拒绝者先用很长一段话来解释他们拒绝的原因，然后才拒绝对方。在这方面，很多企业算得上是臭名昭著的行家。

2014年7月，微软解雇了诺基亚手机分部的12500名员工。在向这些员工通报这个消息时，这个分部的头儿，斯蒂芬·埃洛普，给他们发了一封1100字的信。

埃洛普的信以随意的“好啊”开头，然后他用10个段落解释了微软的新战略、新计划、新目标，其产品的特性、市场的变化，以及有选择性地“精简”公司的必要。

终于，在第11段，埃洛普才说出了坏消息：

“我们预计，在之后的一年里，将需要从管理团队与员工团队中削减12500人。这些决定对我们来说很艰难，我们决定用离职补偿金来补偿这些人员。”

我相信埃洛普的好意，他想以长篇铺垫来减轻对对方的打击，这可是一个人职业生涯可能遭遇的最大打击。但埃洛普作为企业的执行官固然很成功，却害怕给出过于直接的拒绝，所以他费时费力地用理论和逻辑来铺垫，也许是希望员工们能在读了这些之后对他的话深信不疑，进而对之后的坏消息也就不那么在乎了。

如果埃洛普的目标是用长信来让大规模裁员的影响减小，那这目标并没有实现。被裁员工没有称赞埃洛普的文章写得多好，他们中的几百人甚至发动了一些严正的抗议。

裁员常有发生，但是埃洛普的方法导致了一场公关噩梦。媒体公开了这封信，发布了标题类似“微软用一封写得很烂的信公布裁员消息”“怎样失败地裁员12500人：微软斯蒂芬·埃洛普的教训”的新闻。

第二种不直接的拒绝甚至更具破坏性。用“是的，但是……”来拒绝，拒绝者口头上承认甚至确认这一请求，然后又用“但是”“很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不幸”之类的词来拒绝对方。

大家不都曾在打客服电话时听到这样的回答吗？“对，我理解，新加的费用让你很苦恼，您不想交这些费用，我们也尊重跟您的合作，努力提供最好的服务。但是很不幸，我们现在还没法满足您的要求。”

采用“是的，但是……”的拒绝者貌似礼貌，承认对方的疑虑和不安，可“但是”之类的词，尤其是“很不幸”，完全毁掉了拒绝者的好意。苹果公司认为“很不幸”这个词杀伤力太大，在以客户服务著称的苹果，客服部门的员工们（或者说“天才们”）是绝对禁止说这个词的。

组织顾问本·E·本杰明（这确实是他的真名）在他的著作《转变交谈》中，讨论了“是的，但是……”的危害。他说，这样不仅会让人困惑，还会让被拒绝者难以接受被拒绝的事实，从而给出出于自卫心理的回应。

最后，当拒绝者用这样的句子，比如“对，是这样的……”“嗯，我理解……”或是“是的，我知道……”开场时，被拒绝者就会知道后面还有一个“但是”或“很不幸”，他或她就会忽略拒绝者说的所有话，心里明白自己是会被拒绝的，甚至还有可能提前开始想怎么回答。

你拒绝一个人时，要快速直接地把坏消息说出来，可以之后再陈述原因，如果对方愿意听的话。没有人喜欢听到拒绝，但是人们更讨厌长篇大论的铺垫和“是的，但是……”，这两种方法不仅不会减轻对方的痛苦，反而会造成更坏的影响。

给出替代方案——

尝试拒绝100天：用好又多的广播讲话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一天，我跟家人在好又多超市购物，广播里传来声音：“请各位顾客注意，商店将在5分钟后停止营业，请将购物车带到商店门口。”那时我已经开始拒绝实验很久了，我每有机会都会进行拒绝尝试。我立马就知道下一次想试什么了。

再次去好又多的时候，我随便找了一个员工，说我想用商店的广播宣布一件事，她立刻将我带到了商店经理那里，经理是个名叫罗伯特的中年男人。我告诉他我的要求，简单来说，就是允许我用商店的广播表扬他们商店超好的服务，他仔细打量着我，好像在考虑我到底是不是认真的。

“很不幸，我不能同意。”他说，“我们不允许这样做。”

我给他看了我的会员卡。“我在这里消费过几千美元。”我对他说，“对你来说实在是没什么坏处。你要是答应，所有人都会开心的。”按照一般的演讲标准，这似乎有点过分了，但这是我情急之下破罐破摔的举动。我能感到罗伯特不想继续交谈了。

他看着我，摇摇头。“听着，相信我，我真的很愿意的。但不幸的是，我不能做。”

可是，他没有走开，而是惊到了我。“你饿吗？”他问道。

这回轮到我困惑了。我站在那里，不知道该说什么。

“来，我给你和家人买点晚餐。”他说。

接着他跟我一起走到商店的美食广场。“他想要的都算在店里。”他告诉店员，还说，这是“为了让会员满意”。

我点了一个披萨和一个热狗之后，罗伯特解释说，他真的很想同意的，因为他认为顾客的口碑是最好的宣传。

他说，虽然公司不允许顾客用内部广播讲话，但他们有一本会员刊物，肯定愿意刊登我的故事。

我最终选择了把故事发表在我的博客上，而没有发表在他们的刊物上，但我真的感激罗伯特，当他不能答应我的请求时，给了我一个替代方案。发布了好又多视频几周后，我又去了那家店。罗伯特看到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

了我，走过来跟我握手，他说有好几个顾客都是因为看到了我隐蔽拍摄的视频，于是在店里看到他就过来打招呼。我很高兴我的博客给他机会让顾客认出他，感谢他，这是他应得的。

好又多的拒绝尝试不仅让我填饱了肚子，还教会我一个拒绝别人的好方法：给对方一个替代方案。罗伯特本可以直接说不的，但他很耐心，很尊重我，还给出了他不能答应的真实原因。注意，他给了我一个肯定答案，但用到了“很不幸”这个词。可同时他还提供给我一顿我并未开口要的免费晚餐，这让我怎能不钦佩罗伯特和好又多呢？

24小时健身房的乔丹也一样给了我替代性的选择，将我引荐给他开健身房的朋友。还有那个不想让我在他院里种花的灰发男人，他推荐我去问另一个人，而另一个人最终同意了。

这些例子都有一个共同点（这很重要），那就是在每个例子中，拒绝我的人都说得很清楚，他们是在拒绝我的请求，不是拒绝我这个人。当你被拒绝时，可能很难分清这两者的区别。实际上，人们如此痛恨拒绝，其中一个原因就是他们无法分清这一界线，也就是说，他们无法分清对方是在对请求拒绝还是对他们本人拒绝。要想分清这两者，并在被拒绝时不往心里去，还得多加练习，沉静思考。

尽管拒绝者是通过给出替代性方案来拒绝对方，但是拒绝者这么做也是在为被拒绝者着想，他（她）实际上是在说：“抱歉，我不能给你你想要的，但这不是因为我不信任你，或是我不喜欢你。”

拒绝是很私密的体验，不管你是谁，不管你的回答里到底包含了什么，因此，当你拒绝一件事时，要说清楚，确保对方已经明白了你到底在拒绝什么，给出原因时也要真诚。这将为每个人节省大量时间，省很多麻烦，也避免对方伤心。

/ 经验总结 /

1. 要耐心，要尊重

拒绝通常是不容易让人接受的信息，在发出这个信息时拥有正确的态度，可以大大降低不良影响。永远不要轻视被拒绝者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2.要直接

给出拒绝时，在拒绝之后讲出原因，不要用长而费解的铺垫和论证。

3.要给对方替代方案

给对方一个可能得到“是”的选择，或仅仅做出简单的让步，都可以让对方在被拒绝的情况下仍然敬重你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 9 寻找积极面

10分钟过去了，没有一个人停下来。没有听众，我已经准备好收拾东西回家了。但我突然改了主意，我都走了这么远了，我想，被不被拒绝先不说，但为什么不接着演讲一番，看看会发生什么呢？我看了看特蕾西，她还在耐心地站在街对面，全程拍摄着我的痛苦反应，我示意她等等，然后我站了起来。

陆游是我最爱的诗人之一，他出生在公元1125年的中国，从小就是写作方面的神童，甚至在12岁就开始赋诗。29岁那年，他在锁厅考试[1]中拔得头筹，锁厅考试是科举考试的一种特殊形式。在古代中国，科举可是件大事，成绩优异者通常会成为皇帝在内阁的新宠臣，而且还意味着整个家族几代人命运的改变。

由于拔得了头筹，陆游似乎已经获得了享不尽的荣华富贵，但这时候问题来了，在这次考试中，陆游以一分之优势超过了秦桧的孙子，要知道，秦桧是当时，甚至也许是中国历史上最大的、最臭名昭著的贪官权臣。当秦桧发现竟有人斗胆考出比他孙子还高的分数，他气愤至极，结果，在第二年的省试中，秦桧动用关系将陆游从最终名单中除去。

秦桧虽能除去陆游的名字，却无法阻止他的写作。之后的很多年里，陆游写出了很多诗作来表达他的雄心壮志和报国理想，他的作品的影响力和受欢迎度之高最终引起了皇帝的注意，皇帝授予了他一直渴望的内阁职位。

但陆游的故事并未就此结束，很快，“太正直”又一次改变了他的命运。他对腐败的无法容忍和在对外政策上的强硬态度与很多有名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

望的官员相抵触，他们开始排斥他，还散播谣言诋毁他。最后，皇帝也疏远了他，将他从内阁除名。

陆游再次回到了无权又失意的状态，便回到乡下，充实笔墨。这个时期，他的爱国诗与抒发不得志情怀的诗在中国文学史上留下了浓墨重彩的一笔。他对不得志之苦与对希望的动人描绘是我喜爱他作品的原因之一。

他的诗中有一句在我的尝试拒绝100天中一直激励着我："山重水复疑无路，柳暗花明又一村。"这是他对自己跌宕起伏的人生的形象比喻。

尼采写下过这样一句名言："没能要了我们命的事情让我们更强大。"这句话用在拒绝上再合适不过了。每个人一生中都会被拒绝无数次，最终却很少有拒绝能真正威胁到人们的生命或改变命运。每次被拒绝，你都获得了一次机会去成长，去挑战自己，去克服阻止你前进的恐惧和不安。确实，我从自己的拒绝之旅中学到的重要一课就是，任何拒绝都有积极的一面，只要你愿意去发现。

动力

在拒绝的诸多积极影响中，最重要的是它能成为我们前进的动力。对我而言，这个动力来得很早。

我第一次严重被拒是在小学时。

我的老师，齐老师，很有爱心，真心关怀自己的学生。一天，她为我们策划了一场盛大的派对。她给我们全班40个学生都带来礼物，还认真地包好，放在教室前。派对上，齐老师让所有人都站在教室前，每个人都要说一句话赞扬另一个学生，收到赞扬的学生可以选一份礼物，回到自己座位上。这是个很用心的设计，怎么可能会出错呢？

我站在人群中，每次有人被赞扬，我都欢快地鼓掌欢呼。渐渐的，站在前面的学生越来越少，我仍然站在那里。我的欢呼声越来越没精神了，我的欢快也变成了担忧，为什么还是没人赞扬我呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

很快，教室前面已经没有几个人了，我的担心变成了恐惧。此时，只剩三个学生还站着——两个极不受欢迎，根本没人喜欢的孩子，还有我。其他人都已经回到自己座位上，拿着闪亮的纸包着的礼物。我们三个就站在那里，其他学生还是没有一个举手的。

齐老师问了一遍又一遍，甚至央求他们，让他们赞扬我们，或者只是说点什么，好让我们从这断头台似的讲台上走下去。我已是满脸泪水，觉得自己就是死也不愿接着站在那儿。在那一刻之前，我根本不知道自己那么不受欢迎，但看看我身边站的那两个人，我明白了。

还好，齐老师结束了这场噩梦，让我们每个人拿一份礼物回座位。我那时还小，无法想象温柔体贴的她当时是怎么想的，她无意中将一场美德小练习变成了对三个孩子的公开折磨。如今想起这件事，我觉得她的不好受远远超过那时的我，她好心策划的活动竟发展成这样，她一定感觉糟透了。

这样的耻辱很可能会在一个人心里留下一生的阴影，尤其是对小孩子而言，这件事有可能会让我的性格产生扭曲。我可能会开始尽力讨好他人，根据别人的喜好来塑造自己的性格，希望这样做能避免如此恐怖的拒绝再次发生。我也有可能开始厌世，开始痛恨所有人，痛恨整个世界。我还可能成为一个愤世嫉俗的人，像那些悲剧头条的制造者。

很幸运，我选择了另一条道路。得知我跟其他孩子有多么的不同后，我没有觉得有太多屈辱，而是接受了这一事实。站在这群不愿为我说好话的同学面前，我没有想要报复，我想要证明，所有人都看错了我，我想要他们看到真正的我。

听起来可能有些奇怪，但这次经历的确让我觉得自己很特别。从小，我就觉得自己跟别人不同，我甚至根本不想跟别人一样，我想走自己的路。正因如此，我才一向欣赏爱迪生、比尔·盖茨之类的创新者。也因如此，多年来，每当我选择了一条与我六年级的同学不同的道路，放弃他们所走的常规路径（不管是去美国生活和读大学，还是在博客上取得成功）时，我都会以感激之心，回想那次被拒。

那天，我学到了很关键的一课，尽管当时自己并不知晓，并且之后很长一段时间都没意识到，直到我开始了拒绝之旅。我学到的是这样的一课——拒绝是一种由你自己来定义的体验。换句话说，你想让

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

它意味着什么，它就意味着什么。你跟拒绝之间的关系可积极也可消极，这完全取决于你自己。

有些人很善于将被拒转化为积极动力，即使被拒让人很难受。他们用被拒的经验武装自己，激励自己，迈克尔·乔丹就是完美的例子。

通常，颁奖典礼上的获奖感言都是感谢家人、感谢支持者之类的感人表白。它们通常很情绪化，有时还有点无聊。但迈克尔·乔丹在2009年篮球名人堂入堂仪式上的演讲可一点都不无聊，实际上，这次演讲是我前所未闻的。

在23分钟的时间里，乔丹有条理地列出了他职业生涯中遭到的每一次拒绝，并解释了它们分别怎样激励了他——从高中教练不选他进校队，到他大学的室友击败他成为卡罗莱纳年度球员，从敌对球队的教练不允许他们的球员跟他打交道，到媒体反对者说他不如魔术师约翰逊和大鸟伯德有才华。乔丹的演讲展现了他一向被精心的公关所隐藏，不为世人所知的另一面——他一直将拒绝作为动力来激励自己，直到退役。

乔丹说，每一次拒绝都“给我的火添了很多柴，让我每一天，都努力成为一名更好的球员……就我而言，我在职业生涯中已经取得了很多成就，这时就会想抓住每个机会，从别人的所做所言中汲取动力，激励自己在球赛中发挥最高水平，这种时刻我觉得自己最能爆发”。

乔丹不是唯一一个这样想的人，越深入调查，我就越被这种现象所震撼。很多成功人士都将拒绝转化为个人前进的燃料。

● 四分卫汤姆·布莱迪在2000年的NFL[2]选秀中被刷掉198次，最终才被新英格兰爱国者队选中。当时他已经离开了选秀派对，失落地痛哭。从那以后，布莱迪成了史上最伟大的四分卫之一，赢得了三次超级碗[3]，这个数字还可能增加。他经常讲，选秀的经历成了他在NFL成功的动力之一，他要向那些拒绝他的团队证明自己的实力。

● 苹果创始人史蒂夫·乔布斯是被收养的，儿时的玩伴说他被遗弃了，没人想要他。乔布斯传记的作者沃尔特·艾萨克森写道，这一说法对他影响很大，“我脑中就像闪电雷鸣。我记得自己跑回了家，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

好像还哭了。”父母安慰他，说他们是特意选他做儿子的，他便意识到：“我是被遗弃了，但我也被选择了。我很特别。”这一观念上的转变成为推动他走上创造巅峰的核心信仰之一。

● 美国前副总统阿尔·戈尔在总统竞选中惜败于小布什之后，便将目光聚焦在气候变化问题上。他拍摄的极有影响力的纪录片《难以忽视的真相》赢得了奥斯卡奖，并且改变了环境问题的话题走向。戈尔说他的竞选失败是“醍醐灌顶”，让他多年来一直追求的目标明晰起来。

● 在迪士尼工作期间，高管杰弗瑞·卡森伯格被他长期以来的上司迈克尔·艾斯纳拒绝，艾斯纳没有选他做二把手。有一次《纽约时报》采访他，卡森伯格解释道：“这让我心里像打翻了五味瓶，我从失望，到伤心，到生气，到害怕，到冷静，又到伤心，然后报复，接着是释然，最后还是伤心。”但是卡森伯格将这次拒绝转化成了动力，创建了自己的电影公司——梦工厂，2010年，梦工厂的动画电影票房收入比迪士尼的皮克斯工作室还要高。甚至有人认为，卡森伯格是以艾斯纳为原型创作了电影《怪物史莱克》中的大反派法克大人。

当然了，被拒的痛苦并不是这些成功人士唯一的动力，迟早总会有其他内在的动机，比如“棒球之爱”或是“把地球撬起来”的渴望来接替这一位置，让卓越继续。但这是个有趣的设想，他们若是允许拒绝剥夺对自我的认同感，又会发生什么，他们若是把拒绝看成拦路虎，而不是急切、坚定地想要克服的东西，又会怎样。用迈克尔·乔丹无比形象的比喻讲，就是他们都把拒绝看成了“个人前进的燃料”，这种智慧为他们已经在酝酿的熊熊野心又添了一把柴火。

自我提升——

尝试拒绝100天：在街上要钱

我的拒绝尝试中最难的那些尝试，都是发生在公开场合中的，我要将自己置于这样的场景中，那就是我可能被几十个人、几百个人，甚至更多人同时拒绝，这就是为什么我在去维加斯的西南航空飞机上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的那次挑战让我紧张到死的原因。也是由于这个原因，我小学时被拒的经历才深深刻进我的脑海里。

我自己给自己提出挑战的好处就是，我清楚怎样的挑战能让我慌乱不已。而站在繁忙的奥斯汀分叉路口，举起牌子来向陌生人乞讨，是我能想到的最恐怖的挑战。

我几乎每天都会在开车时看到这些乞讨者，却从没想象过，站在他们的位置上会是怎样的感受。是他们对钱的需要让他们不再害怕被人评头论足，被人拒绝吗？时间和经验能带走恐惧和羞耻吗？还是他们对拒绝的体验完全不同呢？

我不想站在角落里说自己需要钱，因为我不想说谎，所以我决定为当地的一家食物库筹集捐款。

我们总听人说，房地产的关键是地段、地段，还是地段，所以我想，乞讨也该遵循这条规则。于是我用谷歌地图找了一处特别繁忙的分叉路口，就在奥斯汀主要高速路的出口。站在那里，我看到了一个乞讨者每天都会看到的景象，车快速驶过，有时停下等绿灯，车里的司机透过车窗看我，很快做出判断，之后，他们通常会低下头，避免与我的目光接触。这是被一群人沉默地拒绝，与我小学时被拒的经历像极了。

我纠结，不知道该去努力吸引别人的目光，还是希望躲过他们的评判。这可真是痛苦，我最终用了各种方法熬过去——自言自语，试图微笑，还想象着我要到的钱能给饥饿的人们带来什么，如果没有我要的钱，他们就得自己去找吃的。

一开始，我的牌子上写着“所有钱都会捐给慈善机构！谢谢。”我以为这句话简单又到位，但是15分钟过去了，我面前开过了48辆车，没有一个人摇下车窗跟我交谈。正如老话所说：“广告不管用，不怪消费者，要怪广告词。”

我得出结论，牌子上的信息太模糊了，于是我换了更精确，我希望更能博得信任的广告词。

新的牌子上写着：“所有钱都捐给奥斯汀食物库！谢谢。”这立刻就有了成效。一个名叫丽莎的女人摇下车窗，冲我微笑，然后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

说："祝福你。"并给了我2美元。另一个名叫洛里的司机给了我7美元，这是我收到的最多的捐款。这次，我又举了15分钟，总共有43名司机看到了我的新牌子，但是其中两人——丽莎和洛里捐了款。

然后我又换了牌子，这一次重点强调我要的钱是要给慈善机构的，不是给我自己。第三个牌子是这样的："钱不是给我的！所有钱都捐给奥斯汀食物库！谢谢。"

这一次，两个司机，杰西卡和约翰，都给了我一把硬币。还有一个女人没有停车，直接塞给我一些钱。一个名叫林赛的司机建议我不要竖着举牌子，要横着举，那样人们能看得更清楚些。她没有捐钱，不过她也没有问我要咨询费，所以还好。还有一个司机问我食物库怎么走，因为他自己就想要去帮助他们，帮助有需要的人是很有满足感的。

最终，在我举牌的这15分钟内，66名司机看到了第三个牌子，三人捐款，共捐6.73美元。

接着我再一次换了牌子，这次希望能体现一些幽默。新的牌子是这样的："谷歌建议我来这里。所有钱都捐给奥斯汀食物库！谢谢。"

本来是想表达，是谷歌地图建议我来这个地点讨钱，很不幸，这个包袱没抖响，只会让人困惑。于是在最后的15分钟里，38辆车开过，却没有人给我一分钱。

最终，我这一小时的收获还是蛮多的，总共有195辆车开过，总捐款为15.73美元，我很高兴地在网上把钱打给了奥斯汀食物库。

我从这次拒绝挑战中收获了很多，它让我深刻认识到有效信息是多么重要（包括信息精确的好处），信息中要有让人惊奇的元素，还有，不能用烂笑话使别人困惑。但最重要的认识是，如何将拒绝变成工具，去学习、适应、提高。不生气，不勉强维持，或者只是在最初的15分钟后不放弃，我把这次经历当成是反馈的工具，快速改变战略，却不放弃整个挑战。

在很多商业领域，利用消费者反馈来迅速打造、调整产品，是行业标准手段。企业会建立标准来调查顾客究竟是如何使用他们的产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的，以及在特定的情况下又会有怎样的反应，最终得到的反馈可能会改变一个产品的走向，甚至整个格局。

可是同样灵活的思维方式，却很少被用在对拒绝的承受上。被拒绝者总是被自己的期望和情绪所蒙蔽，忘记利用拒绝者所给的反馈。在第六章中，我讨论过询问并理解拒绝原因的重要性，如果没有机会询问，那你还可以改变请求的细节，利用人们的拒绝来调整你的方式。关键在于尽量将自己从消极情绪中抽离出来，把你的请求当成大胆、有创意的实验来做。

比如说，在找工作时，你用同一份简历申请了一百次，每次都没收到面试通知，此时，不要因为被拒而觉得自己不胜任工作，而应该降低你的期望值，提高你的简历质量，写一份新的求职信，或者利用其他渠道，比如人际关系，再次尝试，看看得到面试的概率有没有提升。

值得被拒

一想到被拒绝，我们立刻就会认为这是坏事，是痛苦的源泉，或是需要克服的事情。我们很少探讨这样的可能性，那就是，在有些时候，拒绝只是大机遇前的小挫折。

纵观历史，我们看到过许多类似的例子，人们被拒绝，甚至因为信仰而遭迫害，之后却被时间所认同。这样的故事从伽利略的科学设想被指控为异端，到文森特·梵高，一生都似乎是个失败者，逝世后作品却成了天价之宝，再到《圣经》中诺亚的故事，他因造方舟预防大洪灾而被嘲笑。即便在今天，好的点子都有可能多处受阻，尤其是当点子具有创意时。

公司、组织、父母、老师，甚至是我们的社会，都一致提倡创意，鼓励人们跳出常规思维想问题，可是，当创意真正诞生时，却总是遇到拒绝，因为创意总会打扰到既有的规则和秩序。

在经典商业书籍《创新者的窘境》中，哈佛大学教授克莱顿·克里斯坦森写道，公司无法创新，常常是因为它们只着眼于当前收益高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

的项目，而拒绝内在性的创新，结果，它们就总被外行抢先进行创新，这些外行通常是小型创业企业，他们不需要担心是否维持现状。

宾夕法尼亚州大学的心理学家詹妮弗·穆勒做过一项研究，名为“对创新的偏见：为什么人们渴求却又拒绝创新点子”。穆勒发现，不管我们表面上再怎么说自己喜爱创新，但潜意识里却还是排斥、惧怕创新，因为它带来很大的不确定性。作为人类，我们需要确定性和可预见的结果，我们总是抓着传统和俗套的所谓智慧不放，所以从没有一个改变历史进程的重要点子一开始就被所有人所接受。

回头看看我自己的经历，我辞掉工作开始追逐企业家梦想时，没几个人给我成功的机会。我被投资商拒绝时，做出了前所未闻的事——用我六个月期限里所剩不多的时间来开一个视频博客，专门写我的被拒经历。我这样做是因为我觉得我必须做，我没有跟任何人商量。之后，我一个最好的朋友告诉我，我很幸运，没在开始写博客时告诉他，不然，他可能会极尽所能说服我放弃，因为这听起来“傻透了”。

萧伯纳说过这样的名言：“许多伟大的真理开始的时候都被认为是亵渎神明。”圣雄甘地也说过：“他们先是无视你，然后是嘲笑你，接着他们与你战斗，最后你赢了。”

下次，如果有人毫不犹豫地接受你的点子时，你最好停下来想一想，这是不是传统思维、群体思维的结果。反之，当有人认为你的想法“傻透了”时，想想你是不是有个大好机会摆在面前。也许，想到一个点子时，我们该问的问题不是：“我怎么逃避拒绝？”而是“我的点子值得被拒吗？”

品格培养——

尝试拒绝100天：在街边演讲

总有人说，他们很怕在公共场合演讲，比怕死还严重。在我的尝试拒绝100天中，我在各种各样的听众面前发表过多次演讲，结果，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现在对公众演讲的恐惧已经比以前减轻了不少，实际上我已经开始享受它了。我在谢家华的会议上和德克萨斯大学都演讲过，讲我的故事。可是，站在讲台上，下面的听众是专门来听我讲的，这种方式安全、熟悉、可预见，但在外面做公开演讲，把自己置于开放的环境中，是完全不同的。

但是我想逼自己一把，所以我设计了这一拒绝挑战，它肯定能激发我的恐惧，看我能不能克服。计划是这样的，随便走上城里的一条大街，开始在街边演讲，我的妻子特蕾西会跟我一起去，她从街对面拍下整个过程。我根本不知道人们会不会停下来听，是会喝彩还是喝倒彩，或是觉得我疯了。

我不能说我被吓得半死，但也差不多了。如果你想问我哪一次拒绝实验是最吓人的，答案就是：这一次。

一天傍晚，在7点20分时，我在奥斯汀繁华的街头放了一把椅子，在附近架起两个牌子。第一个牌子写着：“7：30 pm，公开讲故事，有兴趣就请留下。”第二个写着：“别放弃奥斯汀的古怪。”这是奥斯汀人用来标榜自己城市充满活力和自由的口号。（这个牌子是想让人们信任我，让别人看到我也跟他们一样，追求古怪。）

特蕾西从一开始就在摄制这一情节。等待的10分钟里，我看起来就像整个学校最害羞的男生，正要请最美的女孩去参加舞会。我脸色苍白，嘴唇在颤抖。5分钟过去了，无数人走过去了。后来有个骑自行车的人停下来看了看我的牌子，歪歪头，然后又接着骑走了。一只巧克力色的拉布拉多犬被主人牵着散步，它闻了闻牌子，但是主人很快就把它拉走了。

10分钟过去了，没有一个人停下来。没有听众，我已经准备好收拾东西回家了。但我突然改了主意，我都走了这么远了，我想，被不被拒绝先不说，但为什么不接着演讲一番，看看会发生什么呢？我看了看特蕾西，她还在耐心地站在街对面，全程拍摄着我的痛苦反应，我示意她等等，然后我站了起来。

我清清嗓子，说出了下面这番话：“大家好！我现在要讲我的故事了，欢迎大家来听。”接着就开始演讲：“那是一个星期天，还挺热的，一个男子坐在他家里……”我讲了自己抱着足球去敲斯考特家门的故事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我越讲，就越觉得自己被一种沉静感包围着，它冲刷走了我严重的紧张感。我试图只在意我的演讲、我的动作以及下一个说出的词汇，这感觉就像一盏灯被打开了。

几个人看了看我，放慢了脚步。又有几个人停下脚步，站在那里。很快，我就有了六个听众——没有一个停下来之后又走掉的。

之后的15分钟里，我讲述着自己的故事——从辞职到开办公司，到被投资商拒绝，然后开始我的拒绝之旅，还有我在此期间学到的一切。我的结束语后来成了我每次演讲的结束语，这是我自己的格言："拒绝就像鸡肉，是美味还是难以下咽，要看你怎么烹饪。我们不能让对拒绝的恐惧拖自己后腿。"

我讲完之后，六位听众给我鼓了掌。

"谢谢你的故事，很好！"一个人说。

"太棒了！我们怎么联系你？"一个女人问道。

一种骄傲感和满足感油然而生。我战胜了恐惧，即使被无数行人拒绝，仍然不忘目标，按照原计划演讲。

事实证明，我坚持下来是对的，因为几周后，我就有了多得多的观众来听我演讲。3000个企业家、博客管理者，还有作家，聚集在俄勒冈州波特兰市艾琳娜·施尼策尔音乐厅美丽的双层观众席上。那是第三届年度领导峰会，这个充满活力的会议以"全世界有创意、有意思的人聚集在一起"著称。峰会的创始人和主策划——克里斯·吉尔博是一名企业家、博客管理者，还是《纽约时报》畅销书《100美元创业》的作者。他的目标是激励人们跟随自己的热忱，追逐自己的梦想，这也是我信仰的事业。得知我的卡卡圈坊事件后，他请我到俄勒冈来，在他的会议上分享。

会议开始前，我看了看发言人名单，摇了摇头。单子上全是畅销书作家，包括格雷琴·鲁宾（《快乐计划》作者）、唐纳德·米勒（《像爵士那样忧郁》作者），还有丹妮尔·拉波特（《欲望地图》作者）。一些有名的企业家也有出席，包括安德鲁·沃纳（网上创业社区Mixergy创始人）和乔纳森·菲尔茨（美好生活项目创始人）。甚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

至还有南希·杜阿尔特，她以教授公开演讲技巧为事业，连阿尔·戈尔在他的纪录片《不可忽视的真相》中的演讲都是她指导的。

然后就是我了，一个失败的企业家，后来成了视频博客的博主，每天去寻找拒绝。我怎么能不紧张呢？

演讲开始前，我在后台来回踱步，喘着气。其他发言者给我造成的压力太大了，再说了，我还从没见过这么多的听众，更别说在他们面前演讲了。

一个会议志愿者看到我的紧张，教给我一些拉伸运动来缓解压力。之后导演告诉我，5分钟倒计时开始。我咽了口唾沫，检查了我的麦克风之后，管器材的人拍了拍我的背，说：“你没事的，你是搞拒绝的那个人嘛。”

他的话让我猛醒，啊……对嘛！我可是搞拒绝的人！别人看到拒绝都会逃跑，我却要100次寻求拒绝！既然我在奥斯汀街头没有听众都能演讲，那为何要害怕花了钱来听演讲的观众呢？

“一分钟倒计时！”导演喊道。

我的呼吸缓和下来，我甚至还微笑起来，是那种在下棋时将对手置于死地前的微笑，这时我的对手就是我自己的恐惧。我意识到我有一样任何人都没有的武器——战胜拒绝的丰富经验。

时间到了。“上，上，上！”导演喊道，好像分队队长将自己的士兵推向枪林弹雨。

我走上舞台，走到聚光灯下。3000人等着我开始演讲。我等了整整5秒钟，左右打量着美丽的剧院，但我没有看到台下的人。我在脑海中想象着奥斯汀繁华的街头，还没有任何人停下来听我演讲。那一瞬间，我知道我会没事的。

“那是10月里，一个温暖的午后……”我开始讲了。

23分半钟之后，我伴着起立鼓掌声走下台。我高兴坏了，开始跟后台的志愿者们拥抱、击掌。但是台下的掌声没有停止，所以克里斯·吉尔博把我叫回台上，让我再说几句话。站在那里，我满心都是欣

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

喜和感激，我感谢观众的支持和鼓励，感谢克里斯的邀请。我在心里，还感谢了那天在奥斯汀街头没有留意我的人们，那次经历让我强大而无畏。

将拒绝转化为肯定，需要勇气，需要你直面拒绝，看清它的真面目——它可以伤害你，也可以帮助你，是前者还是后者，取决于你的态度。在一般情况下，拒绝是痛苦的，你要是把它当作打击，当作一次对心灵的伤害，或是放弃的理由，那它就是痛苦的。但如果你找到了勇气，后退一步，用另一种眼光看它，你看到的就将是非凡的。因为你会发现，根本就没有“坏”的拒绝，只要仔细观察，总能找到你自己的柳暗花明。

拒绝确实就像鸡肉，是美味还是难以下咽，要看你怎么烹饪。

/ 经验总结 /

1.动力

拒绝可以变成最强大的动力之一，激励人取得成功。

2.自我提升

忽略拒绝的伤害，它就可以成为有效的方法，帮助人们完善想法或是产品。

3.值得被拒

有时候被拒绝是好事，尤其是公众看法严重被群体思维或传统思维所影响时，以及所提出的想法极具创造性时。

4.品格培养

在艰难环境中寻求拒绝，可以培养自己的坚强品格，实现更高的目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

[1] 锁厅考试：类似于明清时期的乡试，是专门为宗室后裔、朝廷要员及高官子弟举行的一种科举考试。

[2] NFL：全称是National Football League，美国国家橄榄球联盟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 10 寻找意义

握过手之后，弗兰克回到他站着的红绿灯旁，我则带着沉重的心情回到车上。弗兰克经历过很多拒绝和不幸，而现在他站在那里，作为一个曾经为他的国家战斗过、牺牲过的老兵，作为一个自豪而绝望的父亲，他仍然被路过的成百上千司机所拒绝。他们要是知道弗兰克的故事就好了，那样也许会帮到他。

很显然，我在尝试拒绝100天中所遭遇的拒绝挑战从没有到生死攸关的地步。我让洁姬帮我做定制甜甜圈时，或是问罗伯特我可不可以用好又多的广播讲话时，唯一的威胁就是我自己内心与拒绝的战斗。但我很快就开始想，若是努力去尝试更有意义的事情，那会怎样呢？当拒绝根本没有我们所能看到的积极面时，我能从生命中最可怕的拒绝中学到些什么？我之前所学到的有时并不是要得到“是”或“不”，有时候，面对拒绝的意义完全不在这里，而在于，因为某个深层次的原因而愿意承受拒绝。

尝试拒绝100天：让华盛顿特区微笑

在我的拒绝之旅中，我有幸遇到很多也在进行有趣项目的人。马苏德·阿迪布普尔就是其中一个。2005年从詹姆斯·麦迪逊大学毕业后，他进入了华盛顿特区的一家投资理财咨询公司工作。他的收入很可观，但他很郁闷。这地方缺乏创造性，他告诉我，在这里工作让他感觉自己就是一个数字。最终他选择辞职，开始周游世界。去过泰国、柬埔寨这些偏远的地方之后，他回到华盛顿特区，这回他开心了许多，打算过简单的生活。他一向热爱音乐，很快就找了份音乐会推

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

广员的工作，但是他还是觉得需要帮其他人也找到快乐。于是，在2013年，他开始了一个业余项目，或者更像是一次任务，叫做“让华盛顿特区微笑”。

每个周一的早晨，阿迪布普尔都会举着海报大小的牌子，上面写着积极的话，去特区一处繁华的街角。他举起牌子，让路过的车中人看，还会挥手、微笑。他说他的唯一目的，就是“激发正能量，希望能帮人们走出他们的负能量区”。他的牌子，还有他的笑容，成了华盛顿特区周一早晨上班时间的一道风景线。他还引起了大牌新闻社的注意，他们似乎被一个如此坚定地想让他人微笑的男人惊艳到了。

阿迪布普尔听说了我的尝试拒绝100天项目，联系了我，希望能跟我合作。我本来就计划去华盛顿特区，所以就安排了跟他见面，然后我会在这期间跟他一起举牌子。为了加入拒绝挑战的元素，除了举阿迪布普尔的牌子之外，我们还要请路过的陌生人加入。

几周之后，在一个凛冽异常的早晨，我跟阿迪布普尔在华盛顿纪念塔下见面。一个高个男人带着小软帽，用温暖真诚的笑容迎接我。握手拥抱之后，我们走到了选好的街角，开始对着路过的车辆挥舞牌子。实际上，我根本不知道周一早晨去上班的人们会如何看这样的场景——一个亚裔男子和一个中东裔男子举着牌子，请求他们快乐起来。这可是华盛顿特区，这里的堵车是出了名的，人不好相处甚至更出名。我准备好了迎接任何事。

阿迪布普尔带来了一摞牌子，我们一个接一个地亮出他写的话，从“你要是有爱的人，就拍拍喇叭”到“今天真棒”再到“别跟自己过不去”。人们的反应不尽相同，有些司机真的按了喇叭，跟我们招手，甚至还微笑了，其余的司机只是疑惑地看我们一眼，或者完全忽略我们。

举了15分钟的牌子后，我们开始请路过的行人加入，结果很快就被一大批人拒绝了，大多数拒绝者是穿着考究的上班男女（不过其中一人拒绝之后还说“我喜欢这些牌子”）。一家四口人走来，父母紧紧拉着两个小男孩的手，他们快速走过，一点也没慢下来。父母似乎下定决心不想理会我们，即使孩子们似乎有些兴趣。

最终，一个貌似学生的男子向我们走来。他叫皮特，他觉得我们做的事很有意义，自愿加入。在筛选了几回牌子后，他决定举一个简

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

单的“微笑”牌子。就这样，我们的快乐小分队又壮大了50%。我马上就觉得自己更强大了，更有动力了，有第三人加入我们，简直就是革命。

有那么一会儿，我差点觉得皮特是唯一一个愿意加入的人了，我们试图说服其他人加入时，都被迅速拒绝了。“你知道我们被拒绝了多少次？”我自己已经数不清了，于是问阿迪布普尔。他半开玩笑地答道：“也许有300次了吧，但这是好事啊！”他说，“起码他们在考虑这些牌子。”对他来说，这已经算是一个“是”了。

之后不久，一对带孩子的情侣走近，看起来像是迷路了，阿迪布普尔问他们是否是在寻求帮助，给他们指了去海洋馆的路之后，他邀请他们加入我们。“我们在抗议不快乐。”我补充道。他们三人都笑了，拿起牌子，开始冲着车摇晃。我不确定他们是为什么同意的，但是他们真的很投入。我们的队伍再次壮大了一倍，这太好了。

让华盛顿特区微笑的这一集当然是很有意思的，对我来说，一次就够了，但对马苏德·阿迪布普尔来说，就完全不同了。他的积极态度和坚持都是真诚的，始终如一的，他从不表现出失望或是抑郁，就连我们想拉人加入，却不断被拒绝时也没有。他脸上似乎挂着永恒的灿烂笑容，他教我如何正确地挥手，如何举牌子，如何邀请人们加入我们。他快乐、沉静的能量是具有感染力的。

我遇到他的时候，他已经每周坚持这样举牌一年了，不论严寒酷暑，也没有金钱上的收获。作为一个聪明且接受过良好教育的人，他本可以用这些时间去做些其他事，比如再找一份工作，或是做生意。我告诉他，仅从经济方面考虑，让华盛顿特区微笑这个项目根本就没有意义。

“快乐是买不到的。”他平静地答道。

阿迪布普尔放弃在咨询公司的高薪工作，是因为他觉得那份工作没有意义，但他在这个项目中寻找到了意义，还有那种让他对陌生人不断的拒绝都能免疫的目标感。“被拒绝是种糟糕的感觉，尤其是天气冷的时候，”他说，“但是我已经习惯了。不是每个人都会微笑，都会理我。渐渐的，让别人快乐，我就快乐了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

阿迪布普尔的例子说明，快乐不一定来自金钱、舒适，或是被接纳，所以，一些最智慧、最有影响力的人会把自己的时间和精力用在只有内在回报的事情上。

修女特蕾莎没有去做对冲基金，而马丁·路德·金也没有去做房地产，他们都将毕生精力用在对他们来说有意义的事业上，即使自己的生活充满艰辛和拒绝。

寻找同感

我站在大街上要东西时，不论是要钱还是要注意力，都是我的拒绝之旅中最艰难的时刻。我感觉自己在不断地被陌生人所评判，而他们的依据就是我的外貌、我的举止，还有我要的东西。当人们低下头，避免跟我的目光相遇，或是不理会我，加快脚步时，我的心里都很不好受。

这样的经历同时也让我不禁想象，真正的乞讨者会经历怎样的事。他们并不是在进行什么高尚的社会实验，他们是为自己而讨钱，尽管我并不知道其中缘由。在凛冽寒风或是难耐的酷暑中，在精疲力竭的晕眩或是人声嘈杂的海洋中，闯过嘲笑和白眼的枪林弹雨，乞讨似乎是世上最差的工作了。

曾经，我的生活和那些在奥斯汀街头总是碰到的乞讨者毫不相干，即使我们生活在同一个城市，呼吸着同样的空气，我们的世界也隔着千里万里。但我面对街头拒绝的经历让我对这些乞讨者生出一丝同感，这是我不曾想到的。这也让我想要了解他们，了解他们的世界。

尝试拒绝100天：采访一个乞讨者

一天，作为拒绝挑战，我去找高速公路出口红绿灯旁的一位乞讨者，问他我可不可以采访他。我根本不知道他会不会同意，我会收获一番谈话呢，还是又一个拒绝呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

他看样子六十多岁，留着浓密的白胡子，让我一下子想到了圣诞老人。他戴着眼镜，还有一顶棒球帽，上面写着“老兵”，他脖子上还挂着军队的名牌。此时，他正举着一个大牌子，上面写着“残疾老兵”。他的信息和身份都很明确。

他名叫弗兰克。他虽然同意了接受采访，却不自在地四处看，好像在看自己是不是惹上了什么麻烦。

接下来的10分钟里，他给我讲了他不可思议的往事。弗兰克来自密歇根，参加过越战，却在战争中负伤，无法工作。他脑部的伤害导致他患上了口吃，让人没法听明白他说的话。他已经等了18个月，等待政府给他涨伤残士兵补贴，好让他支付不仅仅是基本的吃、住方面的钱，但他还没等到。

最糟糕的是，弗兰克和妻子有个6岁的儿子，可因为严重的心脏病，导致他只有3岁孩子那么高。他即将在科珀斯克里斯蒂的儿童医院做手术，那城市在奥斯汀以南250英里。弗兰克在街上乞讨是为了去那里，他和妻子需要在旅馆里住两周。虽然保险可以帮他们支付手术费，弗兰克却没有钱去那里。

我们聊了一会儿之后，我感谢弗兰克与我分享他的故事，并且给了他我身上所有的钱。他也和蔼地感谢了我，还告诉我他是多么自豪，可以为自己国家的军队效力。他问我：“你服过役吗？”我说：“没有，但我为我的妻子服役。”弗兰克真诚地笑了，那一刻，我看到了他快乐时候的样子，他的微笑让他看起来年轻了10岁。

握过手之后，弗兰克回到他站着的红绿灯旁，我则带着沉重的心情回到车上。弗兰克经历过很多拒绝和不幸，而现在他站在那里，作为一个曾经为他的国家战斗过、牺牲过的老兵，作为一个自豪而绝望的父亲，他仍然被路过的成百上千司机所拒绝。他们要是知道弗兰克的故事就好了，那样也许会帮到他。也许那样，他就能在几个小时内筹集到他需要的钱，而不是等几天、几周，甚至更久。

在跟英国皇家艺术学会（RSA）的谈话中，休斯顿大学的社会学研究者布琳·布朗描述了同情与同感的区别。

“同感会产生联系，而同情会斩断联系。”她说，“同感是跟别人一同感受……当一个人在深坑底，他喊道：‘我被困住了，这里好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

黑，我不知道该怎么办。’我们看了一眼，说：‘嗨！’然后爬下去，‘我知道在这底下是什么感受，你不是一个人。’同情却是顶上的人说：‘哦！真糟糕，是吧？你想来个三明治吗？’”

我对很多情况、很多事都抱有同情心，这些感情通常是疏远的，不受控制的，但是现在我对为家人而去讨钱的乞讨者有了同感。我没办法去证实弗兰克告诉我的故事，但对我来说，这并不重要，因为我知道在街上要钱有多难受。在某种程度上，我很感激我要钱时受到的拒绝，因为它们给我机会让我探入弗兰克所在的深坑底，在那一刻，我知道那是什么感觉。

史蒂芬·柯维，畅销书《高效能人士的七个习惯》的作者，曾说过：“你对他人有极高的同感时，他们的戒备心也就会降低，正能量取而代之，这时你就可以用更具创意的方式解决问题。”杰克·韦尔奇，通用电气前CEO，同时也是公认的史上最优秀的商业领袖之一，曾说：“你若在才能、技巧方面拥有一切，那你的道德将会成为对一个组织最具吸引力的品质。”只要找对角度，每一次拒绝都有可能成为获得同感的机会。我们可以允许拒绝把自己关在门外，但也可以选择让拒绝为你打开一扇门，让你更理解他人，更愿意帮助他人。

寻找价值——

尝试拒绝100天：采访一位女性健美者

如我之前所说，我在尝试拒绝100天中收到很多人发来的请求，有些请求还很奇怪。最奇怪的请求之一来自约翰，一个来自加州的39岁赌场发牌员，约翰特别特别想让我采访一位女性健美者。

这个请求本身就不寻常，而约翰的坚持也十分不寻常。他最开始给我发请求时，我只是觉得这想法很奇怪，跟我的个性和兴趣也不相符，我也没觉得他的想法有什么挑战性。我为什么要害怕采访一个女性健美者呢？采访又要问些什么呢？我甚至不确定他到底是认真的还是在开玩笑，所以我忽略了这条请求。可之后，他又给我发了一条请求，然后又一条，又一条，他甚至还给我发女性健美比赛的视频，试

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

图让我理解她们的美。到了第二十次，我开始好奇了，倒不是对他的要求或是对女性健美者好奇，而是他的坚持和背后的原因。于是我回复了，问他为何如此想让我做这个采访。

结果我得知，约翰对女性健美者一直很着迷，他想知道她们为什么要进入这一男性主导的领域，想知道她们的审美观。他自己曾试图接触几个女性健美者，都被拒绝了，这样一来，他反而开始害怕自己很欣赏的这群人。这种心理已经发展得很严重，所以他才请我帮他完成愿望。

听了他的故事，他的请求似乎就变得合情合理了，但我还是不知道该如何把这一采访纳入我的拒绝之旅，所以我礼貌地拒绝了。

但是约翰没有放弃，他继续关注我。每次我发一个新的视频，他都会在评论里写鼓励的话，但同时也请求我去采访一个女性健美者，说这对他来说有多重要。

我之前说过，每个拒绝都是有价码的。在约翰这件事上，这个价码为44次。他问过44次之后，我终于让步答应了。毕竟，我很难去拒绝一件对忠实粉丝而言如此重要的事。

我通过领英向奥斯汀地区的三个女性健美者发送消息，请求面对面地采访她们。其中一个答应了，她叫梅兰妮·达利。她是奥斯汀本地人，拥有一家小型但很成功的私人训练健身房，在全国自然健美比赛中赢得过多枚金牌。

采访中，梅兰妮回答了约翰的所有问题，其中一些问题还是很私密的。她谈了自己为何成为健美者，在职业生涯中又是什么激励她做到更好。

梅兰妮还说出了她的职业领域中不为人知的事实：健美者们也经常需要克服拒绝。他们害怕拒绝，不光是来自他人的拒绝，还有来自自己的。因为他们花了很多时间塑造自己的身材，所以总是会为不完美的地方而惆怅，很没有自我安全感，他们经常会拒绝自己。

此外，女性健美者还经常遭到社会的拒绝。人们一想到女性之美，脑海中出现的画面通常不会是大块的肌肉和举重训练器材。因为梅兰妮和她的同行们对美和健康的理解与社会上其他人不同，她们也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

会遭遇社会上其他人的白眼和拒绝，尤其是在恋爱问题上，每天都是如此。

这样说来，约翰和他所欣赏的人其实还是有些共同点的。

约翰的坚持让我不禁想：我愿意为什么事被拒绝40次呢？或是400次？或是4000次？也许是为了一辆特价出售的车，也许是为了一桩成功的生意或事业。当然了，为了一桩美满的婚姻以及所爱之人的健康肯定也是值得的。数字越大，我愿意为之遭拒的东西就越有价值。谈到爱、友谊、健康，我意识到这个数字可以无限上升。

你不知道自己有多想要某件东西，不知道它对你而言有多大价值时，拒绝几乎可以作为一把标尺。有些很成功的人都是经历了最恐怖的拒绝之后才获得成就，因为通过拒绝，他们意识到自己为了目标愿意承受多大的痛苦。

喜剧演员路易斯·C.K.在波士顿长大，儿时就下决心要做一位喜剧编剧和单口说笑演员。他厚脸皮的同时又很有勇气，无礼的同时又很可靠，粗鲁的同时又极具洞察力，路易斯·C.K.以这样难得的个性开始追求自己的人生梦想。到了四十多岁时，他的成就已经超过了大部分喜剧演员曾经梦想的成就。

作为单口说笑演员，他经常在最热门的一些晚间电视节目上表演，他巡演的票常常在几小时内售罄。他的一小时特别节目被录制成DVD，收益几百万美元，他甚至还在HBO电视网 [1] 上拥有自己的节目。他得到了30项艾美奖提名，最终赢得5项。

看到他与生俱来的天赋，还有他在自己梦想的职业上所取得的成就，你可能以为路易斯·C.K.的成功源于机遇，可事实远非如此。实际上，他在追逐梦想时屡遭拒绝，而他正是通过这些拒绝，才明白了自己多么想要在喜剧事业上取得成就。

17岁时，他得到了第一次表演单口说笑节目的机会——在波士顿一家夜店的才艺秀上，想要进入这行的年轻演员们可以上台去讲笑话。这种表演的观众是出了名地挑剔，经常在台下喝倒彩，把演员逼下台。这对心怀喜剧梦想的年轻人来说，既是测试他们才华的机会，也可能让他们在被公众拒绝之后放弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

路易斯·C.K.根本就不了解这一规则，也从没试过单口说笑表演，他花了许多天时间准备了两小时的材料，自我感觉很棒，但观众可不这么认为。

才过了一分半钟，“人们就只是盯着我看”，他在霍华德·斯特恩访谈节目上谈到他的职业生涯时，这样回忆道。讲完一个收效显然很差的笑话之后，他说：“我觉得我讲完了。”然后走下了台，觉得备受羞辱。之后，主持人一连十分钟都在开他的玩笑。“那感觉糟透了，我真想去死。”路易斯·C.K.说。

但他鼓起勇气又去尝试了。当地的一个著名喜剧演员将毫无准备的他推到了一大群人面前。“结果糟透了，”路易斯·C.K.回忆说，“我的手真的在抖，心怦怦跳个不停，连头都跟着一点一点的。”不用说，这次结果甚至更差，他的笑话又没有得到回应。

这两次可怕经历足以让很多追梦的年轻人相信，他们没有才华，或是他们想要的职业其实并没有看起来那么迷人。在如今很多企业家和企业所信仰的“快速失败”文化中，大多数人，或是所有人都会得出结论：他们不适合做单口说笑。最终，这些年轻人大多会转移目标去干别的事，很可能是不需要在公众面前曝光的事。

当路易斯·C.K.被问到他为何不在那时放弃时，他说：“过了一段时间之后，我就想，我这不是没死吗？而且我还很感兴趣。当时是很难受，但我现在都好了，而且还想再试。我挺过了难受的时刻，我能挺过那种难受。”

他在波士顿的夜店里辛苦走穴八年，收入微薄，艰难维生。很多夜晚，他都不得不在几乎没有观众的店里表演，因为如果有人走进来的话，就必须有表演。

一天，吉姆·唐尼——《周六夜现场》的导演来到波士顿寻找新的喜剧编剧，这是对很多喜剧演员来说可以改变一生的机会。试镜的每一个人都被选中了，只有路易斯·C.K.没有，这好像是整个世界在向他暗示，该放弃了。但路易斯·C.K.没有放弃，这些拒绝实际上是测试胆量的考验，尽管他被夸张地拒绝过很多次，但他还是不想放弃。意识到这点之后，他有了力量，开始继续追求喜剧事业。之后，他的机遇终于来了，他被柯南·奥布莱恩发掘，得到了一份编剧的工作。之后的事就不言而喻了。但是当你想到路易斯·C.K.的整个经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

历，他的这种所谓的“命运转机”其实根本就算不上幸运，这是他多年来忍受了多次毁灭性拒绝换来的结果。

我们大部分人成长过程中都心怀大梦想，不管是要做美国总统，还是当火箭科学家，或是做单口说笑演员，可是很多人都放弃了自己早年的梦想。我们渐渐长大，在自我反省中才发现，自己并没有实现那个梦想所需要的热忱、动力，或是才华，或者是我们在被拒中发现，这世界并不认同我们的努力，所以我们转变策略，通常会在其他行业中寻得成功。这也就是经济学作家史蒂芬·列维特和史蒂芬·都伯纳所说的“放弃的美”。

但是有些人选择了坚持，即使世界一开始就拒绝他们，甚至一再拒绝他们，他们最终还是成为了他们想要成为的人，因为经历过最可怕的拒绝之后，他们认识到这些梦想对他们有多重要。

陀思妥耶夫斯基曾说过：“我只担心一件事，我怕我配不上自己所受的苦难。”这句话用在拒绝上也很贴切。你的梦想比你所受的拒绝更大吗？如果是，也许你就该继续，而不是放弃。

寻找使命

大多数时候，谈到拒绝，我们说的都是一个人，或是一群人，对被拒绝者说不。但有时候，生活中发生的大事太具毁灭性，到了改变命运的程度，它们就会让人感到自己被命运所拒绝，甚至被上帝所拒绝，这个人的世界完全被颠覆了，或是像少校斯考特·斯迈利的生活一样，变得漆黑一片，那他（她）又该如何寻找生活的意义呢？

我在杜克商学院的同学中有很多特别聪明，特别有创意，有些同学之后还成了成功的商业领袖、企业家。可是你若问我哪个同学给我的印象和影响最深，我会回答：斯考特·斯迈利。

斯迈利那时是美国陆军中尉，在伊拉克服役。2015年4月6日，他所在的排观测到一辆可疑车辆，车中只有一名男性驾驶员，车正向他们的岗哨驶来。斯迈利是离车辆最近的，他鸣枪警示，但驾驶员并没有停下来。斯迈利中尉需要做出选择，他可以瞄准驾驶员，用一颗子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

弹解决他，或者再次鸣枪警示，保住驾驶员的性命。他的决定改变了命运，他选择了后者。斯迈利记得看到那驾驶员看了他一眼，一秒之后驾驶员引爆了自杀炸弹。斯迈利比排里其他人离这辆车都要近，他正在试图在车靠得更近之前阻止它，所以炸弹只伤到了斯迈利一个人。

后来，斯迈利就只记得自己躺在医院的床上。一些弹片刺穿了他的左眼，进入了大脑，医生告诉他，他永远都看不到了。

斯迈利在我们的毕业典礼上讲出他的故事。“总有人说，人最大的恐惧，就是变盲。”他说，“那天，我的恐惧就成真了。”

斯迈利是忠实的宗教信徒，这让他觉得自己被上帝所拒绝。上帝为什么要夺走他的视力，让他在黑暗中度过余生？他的生活变得一片混乱。“我觉得我的生活全部被夺走了。”他在跟福克斯新闻的一次访谈中讲道，“这对任何人来说都很难应对。无法接受事实，愤怒、厌恶、恐惧……我不知道该如何做想。”

他还害怕被军队拒绝，军队早已成为他生活和事业的基石。在几乎所有情况下，这样严重的伤都意味着要退役。

但是斯迈利不甘心接受那样的命运，他想接着过自己的生活，将人生推向极致，而且还要留在军队里，他跟我们说：“我不想做丹中尉[2]。”

所以斯迈利为了占得先机，没等军队最后做决定，自己就做了决定。他没有安静地从军队退役，而是申请继续服役，做鼓舞其他士兵的工作。军队同意了，而斯迈利也因此成为了美国军队中第一个盲人服役军人。

同时，他还登上了瑞尼尔山，在科罗拉多滑雪，在夏威夷冲浪、蹦极，完成了一次铁人三项。他获得了军队颁发的一枚紫心勋章[3]和一枚铜星勋章[4]。

他还在2008年获得ESPY（年度卓越体育表现奖）最佳户外运动员奖。从杜克大学的MBA课程毕业后，他开始在西点军校教授一门领导力课程，之后又成为西点军校医疗中心战士过渡小队的指挥官。最近，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

他获得了军队中知名度很高的麦克阿瑟领导奖，还被提升到少校军衔。他写了一本书《看不到的希望》，讲述他的故事。

斯迈利的信念从未动摇过，他用他的故事激励着无数士兵、运动员、宗教信仰者，还有普通人，这已经成了他的一项任务。他要改变他们对拒绝的看法，让他们看到如何将逆境转化为力量、动力和人生的使命。

直到今天，斯考特·斯迈利的故事仍然打动着我。我整整一学年都跟他坐在同一个教室里，他没有用为盲人专门设计的特殊软件，靠软件给他读作业和课堂资料，而是跟所有人一样上课。我记得有一天下课后，我搀扶他走到教学楼前，他的家人在那儿等他。他拥抱了美丽而又爱他的妻子蒂芙尼，又抱起还在学步的儿子吻了吻，跟我挥手道别。

我通常会对残疾人很同情，但是在那一刻，我意识到我根本不可能同情斯考特·斯迈利。我想，我的天哪，这样厉害的人！我能认识他是多么大的荣幸！

失去视力是一场悲剧，但他没有像大多数人一样被悲剧所打败，斯考特决定用他的回应来重新定义自己。在某种程度上，他通过拒绝找到了人生的新使命，将一个悲剧的故事转化成一个充满意义和快乐的故事，因为他选择了这样做。

这些故事让我想起另一个更沉重但也更深刻的故事：维克多·弗兰克尔博士的故事。我多年前读过弗兰克尔的书《人类对意义的探索》，书所传达的信息从未离开我的脑海。这本书描述了他被迫在纳粹集中营度过的日子。他和其他被关押者一样，被夺去了一切对他们来说有价值的东西——从舒适，到安全，到人类的尊严和公正。很多次，生与死都被草草决定，仅仅因为变态的狱卒一时的情绪好坏，但是，弗兰克尔还是从这经历中发现了其他人没能意识到的东西——意义。

弗兰克尔发现，即使是在最可怖的磨难中，即使是在没有人身自由的情况下，他仍可以找到人生的意义，不管是让自己在精神上变得强大，还是帮助和关心其他被关押者。找到意义不光帮他守住了希望，没有寻短见，还给他自由，让他可以选择面对这一切的态度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们可能无法改变自己的处境，但我们有权在每一次经历中找到意义，即使是在拒绝中，也可以找到同感、价值，或是人生的新使命。

/ 经验总结 /

1.寻找同感

在这世上，所有拒绝都被多人所经历。你可以利用拒绝和痛苦获得同感，理解他人。

2.寻找价值

不断重复的拒绝可以作为标尺来衡量一个人的决心和信仰。那些最伟大的成功故事都源自令人痛苦的拒绝。

3.寻找使命

有时候，生活中最残忍的拒绝对被拒者来说意味着新的开始、新的使命。

---

[1] HBO电视网：英文名为Home Box Office，是总部位于美国纽约的有线电视网络媒体公司，其母公司为时代华纳集团。HBO制作的《黑道家族》《色欲都市》《权力的游戏》等系列剧集都在美国电视界最受欢迎的剧集之列。

[2] 丹中尉：小说及同名电影《阿甘正传》中的人物，阿甘在越南的排长，出身军人世家，在战场上遇到埋伏，被阿甘救回，从此失去双腿，之后变得愤世嫉俗。

[3] 紫心勋章：Purple Heart，专门授予作战中负伤的军人，也可授予阵亡者的最近亲属。尽管这枚勋章在今天的美国勋章中级别不高，但它标志着勇敢无畏和自我牺牲精神，在美国人心中占有崇高地位。

[4] 铜星勋章：Bronze Star，奖励以任何身份在美国陆军服役期间，在与对敌军的军事行动中，或者在美国为非参战国时参加与敌对武装力量对抗的军事行动中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

表现出英勇行为或建立功绩或功勋的人员。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 11 寻找自由

于是我给他打了电话。相信我，这通电话打得并不容易。实际上，这电话打得非常艰难。不过，我告诉自己我能让整个观众席的人听我演讲，那我当然能问自己的叔叔为何拒绝我的想法。我集合了从拒绝疗法中获得的所有底气和冷静，拨通了他的号码。

有人说，没有人的荣耀比得过亚历山大大帝，他在统治马其顿王国期间，征战从未败退，征服了从东欧到北非，再到南亚的大片土地。他一出现，那些被征服的人就会胆战心惊，然而，只有一个人并不惧怕他。

一天，亚历山大大帝的军队渡过印度河到达印度，他遇到一个男子，坐在树林中，赤裸身体，盘腿而坐，望着天空。男子是一位密修者，或者说是“裸体哲学家”。亚历山大很不解，问他在干吗。密修者答道：“我在等待虚无，你在干吗？”亚历山大回答：“我在征服世界。”他们两人都笑对方愚蠢。[1]

亚历山大大帝与密修者都无法理解对方，是因为他们生活在完全不同的环境中。亚历山大大帝学习的是亚里士多德的希腊线性哲学，他坚信在自己仅有的一次生命中，需要成就大事业，所以他就认为密修者坐在那里什么都不干是在浪费时间。而密修者却信仰苦行主义，坚信人生的真谛是节制、禁欲，他认为亚历山大大帝征服世界是在浪费时间，因为在密修者看来，征服世界在偌大的宇宙中几乎没有意义。

可实际上，亚历山大大帝和印度的密修者都是在征服世界。亚历山大征服的是我们所生活的、整体的、客观的世界，密修者征服的是只有他自己生活的、个体的、主观的世界。纵观历史，人类一直在探

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

索、征服这两个世界。实际上，正是在这两个世界出现交集的时候，才产生了最伟大、最深刻的哲学、宗教、艺术的突破。

在开始拒绝之旅时，我有一个非常明确的目标：克服对拒绝的恐惧，这样我就能拥有自由，在生意上、职业上更敢冒险。换句话说，我的注意力是放在外在世界上，我在意的是如何更好地跟外在世界互动。但是到了最后，我在旅程中遇到的最大惊喜，是克服恐惧改变了我的内在世界，我同时体验了两个世界——外在的和我自己的。在内心里，我找到了一种自由和平和的感觉。我之前根本不知道精神上和心理上的束缚如何捆绑着我，直到我挣脱了它。

自由开口问——

尝试拒绝100天：驾驶飞机

我的拒绝之旅到了后期，收到的同意反而比拒绝要多。我在街上要求跟一个陌生人玩剪刀石头布加蜥蜴史波克时（剪刀石头布游戏的扩展），他立刻就答应了。第二天，我去一家Sonic快餐店，这家店的员工都穿着轮滑鞋送餐，顾客在自己车里等。我问他们借一双轮滑鞋，好让自己也玩一玩。他们只让我签了份顾客特许协议书，我就穿上了轮滑鞋。在接下来的挑战中，我看到一个建筑队开着斗式卡车给一栋楼安装牌子。我问他们我能不能坐斗式卡车，他们让我坐了，还帮我升到50英尺高，并且左右移动，只为了刺激。

我做这些又酷又古怪的事情觉得很有趣，但是得到这么多“是”让我也有些心急。我不确定是自己现在太会提请求了，人们不好拒绝我，还是我的请求都太简单了。听起来可能有点奇怪，但我真的很想再得到几次拒绝，好平衡一下我的经验。于是，我决定想一个绝不可能有人同意的挑战。

第92次试验时，我去附近的机场，问一位名叫戴斯蒙德的飞行员可不可以让我驾驶他的飞机。我没有驾驶证，没有经验，说实话，也没有那个勇气，我问他只是为了被拒绝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

但是戴斯蒙德说了“是”。

结果我得知，他有一架很小且不密闭的旋翼机，看起来像一架迷你版直升机，起飞降落都很轻松。在我看来，它更像是摩托车，而不是飞机。

实际上，戴斯蒙德是个旋翼机狂热粉丝，他一直想找机会跟别人讲他的飞机有多好。我以为是疯狂的请求在他眼里反而是分享他热爱的东西的机会。

为了保证我不坠毁死掉，他跟我一起飞，还给我指教。这跟我平时习惯的大型客机可完全不同。也正是如此，我才明白了真正的飞行是什么样，也许这就是怀特兄弟和早期的飞行员飞行时的感觉。

在那天之前，想到飞行，我满脑子都是站在长长的、烦人的队伍里，解下腰带脱下鞋，还要保证裤子不要掉；走过人体扫描仪，心想会不会有一天因为这玩意儿得癌症；坐在脏兮兮的地毯上给手机充电，等着晚点的飞机；上了飞机跟人抢行李舱的位置；坐下之后又跟旁边人手肘互搏抢空间；透过小小的窗子渴望着能瞥见一抹蓝天。

但是在旋翼机上，我感觉就像鸟儿一样。怪不得戴斯蒙德这么爱它！他教我如何转弯、滑翔，然后在空中上升。我们做了360度旋转、俯冲还有急转弯。前一分钟我还像海鸥在海上飞翔一样盘旋在玉米地上空两英尺，后一分钟我就在几千英尺的高空，如雄鹰般翱翔。

那是我一生中最好的一次飞行。

我们降落后，我心里只有一个想法：我若没问戴斯蒙德可不可以驾驶他的飞机，情况会怎样呢？我会错过这整个经历，我甚至不会知道有旋翼机这种东西。

回顾我的尝试拒绝100天，我若是没问的话，很多经历都会错过，从懵懵懂懂的经历到铭刻于心的经历：奥林匹克甜甜圈，主持人在电视直播上给我儿子唱歌，学做迎宾员和乞讨者，做一天的教授和办公室经理助理，参观消防站和酒店，在下午买早餐薄饼三明治，在华盛顿特区组建微笑小队，在街上演讲，深入了解女性健美者……这些美好的记忆我本不可能拥有。换句话说，我不去问，这些经历都不可能存在，它们的存在全是因为我开口问了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

不错，我是学会了用更艺术、更科学的方式去请求，收到拒绝时也更会绕开来。不错，我还是会被拒绝，做这种实验，任何人都会被拒绝的。但是根本不问的话，我们就先拒绝了自己，结果可能就错过了很好的机会。咨询公司埃森哲在2011年做的一项研究表明，在美国工作的一小半人（44%的女性和48%的男性）都从没开口申请过加薪。而数据显示，开口的人中85%都要到了。

我的儿子布莱恩才一岁半，从来都是想要什么就开口要什么。他的手指就像魔杖，指向想要的东西。他虽然可能被我拒绝，却从不犹豫开口要。我很确定人在小时候的某个时期，都是这样的。

但是我们长大了，变“智慧”了，我们明白了自己不能得到想要的一切，也明白了有时我们提要求时需要理智一些。没错，经常问朋友借100美元不是什么好主意，你可能很快就会失去全部的朋友。然而，如果我们因为过于害怕被拒而不去问，我们心中的渴求就没有机会变成现实。我们不再问，是怕有损我们的梦想、抱负和人际关系。我们开始过分羞怯，过分小心，开始给自己做工作，说自己不该打扰别人，反正都会被拒绝的，也许有一天“时机好”的时候会去问，即使这“好时机”永远不会到来。我们自欺欺人，只是因为我们想避开拒绝。

我的尝试拒绝100天帮我摆脱了之前对拒绝的一切认知，让我回到最初状态，就像我的儿子布莱恩现在所处的状态。我感觉自己想要什么、需要什么，就可以去问，不必害怕拒绝、白眼和不支持。我认识到，只要我迈出第一步，就会有美妙的事情发生——我面对这些可能性的激动超过了我对可能发生的拒绝的恐惧。在某种意义上，我不再害怕别人了，我一生中还是第一次有这样的感觉。

自由地接受你自己

当你不再害怕时，这种态度会在你与他人的人际关系中放大。还记得我的叔叔吗？我在大学时有了发明滑板鞋的想法，是他对我想法的不屑让我放弃了自己的企业家梦想。我从来都同意他的观点，我知道我的叔叔一直爱我、关心我，待我如亲生儿子。他也一直想让我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

好，不管是在经济方面还是梦想方面都是如此，但是他对我该如何成功的看法与我不同。最重要的是，我们的不同是由于代沟。

叔叔是婴儿潮一代，在中国长大，他后来带着不多的钱财移民到美国。他很努力，一步一个脚印，才达到了他的目标。最终，他实现了上法学院进行成功的法律实践的梦想。于他而言，成为一名律师就是实现美国梦，这也让他在经济上得以独立。直到今天，他仍然相信这是年轻人的首要任务。

而我，却是典型的千禧年一代，成长过程中并没想过要变富，我想的是要成为下一个比尔·盖茨，这是有很大的区别的。比尔·盖茨确实很富有，可他也改变了世界，在电脑革命中贡献力量，这才有了今天的信息时代。深深吸引我的，是改变世界，让它变得更好，而不是让自己变富，所以我才梦想成为一名企业家，我痛恨做企业机器中一个毫无特色的齿轮，不管薪酬有多高。

在过去的十年里，我意识到，我们之间的不同可能是我叔叔直截了当拒绝我的滑板鞋想法的原因。他认为企业家和创业都只是白日梦，我应该去爬企业的等级阶梯，或是考取一份职业证书，挣很多钱才对。

但是他的拒绝真的是因为我们的代沟所造成的价值观差异吗？我的尝试拒绝100天让我明白，对他人的想法和动机盲目猜测会有多危险（想想那位理发师）。我叔叔对我的拒绝发生在十多年前，但我从未问过他当时是怎么想的，我只是自己猜想，叔叔是觉得我在做白日梦。

于是我给他打了电话。相信我，这通电话打得并不容易。实际上，这电话打得非常艰难。不过，我告诉自己我能让整个观众席的人听我演讲，那我当然能问自己的叔叔为何拒绝我的想法。我集合了从拒绝疗法中获得的所有底气和冷静，拨通了他的号码。

我能听出，他听了我的问题后很惊讶。“啊，”他停顿了一下说，“我只是不喜欢那个想法，我以为它没法实现。”

“等等……等等，”我说，“你没有觉得我想当企业家是做白日梦？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“没有，”他以平淡的语气回答道，“我一直喜欢你有宏大的理想，但有时候确实有点不切实际，但你敢去梦想，那就是好事。不过在我看来，那个想法不好。”

听他这么说，我既感到释然，又觉得自己真傻。这么久以来，我一直以为叔叔是因为原则问题而拒绝我，以为他觉得我想得太不现实，觉得我无法建立成功的创业公司，觉得我不负责任不切实际。这么多年，我都带着这些恐惧生活，但我错了，他拒绝我是因为他不喜欢我告诉他的那个想法。如果我给他讲的想法他喜欢，甚至理解，那他就会很乐意地说“是”了。

那一刻，我真希望自己在年少时就开始我的尝试拒绝100天项目，而不是在成年之后才做。若大学里有门课叫“拒绝训练”或“101次拒绝”，我可能早就知道这些法则了，我就不会误解叔叔的拒绝，还让它影响我这么深，而我的人生可能会是完全不同的轨迹。也许，第一双滑板鞋就不会是罗杰·亚当斯的暴走鞋，而是我的发明。

我要是早就知道现在所获知的一切，我就会以完全不同的方式对待这次拒绝。实际上，我甚至列了一份清单，列出了我学到的关于拒绝的最重要的法则，以免自己养成坏习惯。

- **拒绝是主观的**

对于一个有价值的观点，甚至是产品，不论是拒绝还是接受，都不是客观真理。在我的故事中，我把叔叔的话当成了真理，于是过早地放弃了。

- **拒绝只是一个观点**

拒绝更多地反映拒绝者的个性，而非被拒绝者。在我叔叔看来，我是个有想法的人，只是其中一个想法并不合适。作为一个律师，他可不是我产品的消费者代表——他跟可能买这种鞋的人群根本就不合拍。而且他的观点也并不是决定性的，就算他跟史蒂夫·乔布斯一样是开发产品的天才，他还是会错看一个想法的，史蒂夫·乔布斯本人也在职业生涯中犯过不少错误。

- **拒绝有一个价码**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

除了我叔叔，我可能还会问很多人对这个想法的意见。从暴走鞋的成功来看，我很有可能会碰到一个喜欢这个想法的人，这会给予我莫大的勇气，让我敢于走出下一步。

• **说再见前先问“为什么”**

如果我们当时就进行了这场“为什么”的谈话，谁知道之后会发生什么呢？可我们没有，我完全被痛苦所支配，在自己周围竖起了围墙。直到现在，我才找到叔叔拒绝我的真正原因。

• **撤退，不要逃跑**

我可以后退一步，用不同的方式向叔叔展示我的想法，比如通过将轮子嵌入真正的鞋子上来造一个模型，看看他是怎么想的。可我没有，我像战场上溃败的士兵，慌忙而逃。

• **合作，不要争辩**

我本可以请叔叔做合作者，让他想想他自己或是他的孩子们会怎样使用我的这个发明。让他将我的想法在真实的世界中还原，可能会让他意识到，我的发明其实还是有前景的。

• **曲线救国**

我的目标是当企业家，而不是个只有一个想法的普通人。我本可以“曲线救国”，用一个全新的点子再次吸引他，而不是直接放弃。

• **动力**

我可以把拒绝转化为动力，即使被拒，依然会继续思考这个想法，我要证明给我叔叔看，我的想法是能成大事的，他的拒绝错了。我知道他就像一个慈爱的父亲，我用成功来证明他错了，他一定会为我开心的。

• **自我提升**

我可以因为他的拒绝而改进最初的蓝图，画一个更好、更实用的模型，再进一步给他陈述观点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

• 值得被拒

我可以得出这样一个结论：拒绝有可能意味着这是一个非常规的、有创意的想法。

• 品格培养

最后，我还可以用“不”来让自己的内心强大起来，而不是削弱。家人的拒绝其实是很好的练习，让你准备好迎接将来顾客和投资人的拒绝。我本可以告诉自己：叔叔拒绝的时候我都没放弃，别人拒绝的时候，我又为什么要放弃？

最重要的是，我原本可以早早就意识到，拒绝并不可怕。

然而，在滑板鞋这件事上，我却选择了最差的举动，让仅有的一次拒绝挡住了我追求的脚步，只因为一个我爱而敬重的人认为它无法成功。

其实，我到底是为什么要征得叔叔的同意呢？那时候，我面对任何事情，似乎都想得到接纳、赞成、确认，不管是职业生涯选择之类的大事，还是吃什么东西之类的小事。“是”“去吧”“我同意”和“好主意”之类的话，对我来说就像毒品，即使是在我可以为自己做决定的时候。

我收到的几千封信告诉我，想寻得赞同并不是我一个人的毛病，其实它更像流行病。也许是因为我们长大的方式，顺从父母就能获得赞同和赞赏，违背父母就会被批评、被拒绝。也许，这是我们在社交圈或职业中想要他人接纳我们时感到的压力。又或许，这是由于对赞同的渴望和对拒绝的恐惧都写在我们的基因里，世代相传。不管根源到底是何种，这样不断地寻求他人赞同，都会使我们以不真实的方式去改变自己，迎合他人。我们总觉得自己有必要戴上面具，假装自己很快乐、有能力、有修养、有价值，这样才能被他人所接受和认同。可是，我们长时间地伪装，就会变成另一个自己都不认识的人。我们失去了那个一心想要成为总统，成为火箭科学家，成为画家、音乐家，成为下一个比尔·盖茨的内在的孩子。

最后，我们真正需要的并不是他人的认同，而是对自己的认同。实际上，认同自己应该是寻求他人赞同的首要前提，而不是最终结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

果。我们都应该知道，自己有足够的价值，能得到自己的认同。

/ 经验总结 /

1.自由开口问

我们经常剥夺自己开口要某个东西的权利，只因为害怕别人的拒绝和白眼。但其实只有迈出第一步，才可能会发生奇妙的事。

2.自由地接受你自己

内心对赞同的渴望逼迫我们不断寻求他人的认可，但其实我们最需要的是对自己的认可。

---

[1] 故事出处：帕塔奈克在印度TED上的演讲，标题为“让人迷惑的神话——东方与西方的误解之源”，时间是2009年11月。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 12 寻找力量

之后，这位招聘员再次去找那个团队，问他们有没有找到合适的人做那份工作，他们还没找到，所以他就提议，让他们重新考虑特蕾西。“他们说那时已经面试了一大堆人了，可他们也还是没忘记特蕾西。”他说，“最终，他们决定反悔，把工作给特蕾西……我当了这么多年招聘员，还从没见过这种事……这个故事说明了这样一个道理，那就是，要善待所有人，即使他们拒绝了你。”

从拒绝中发现了新的内心的自由，这是我在尝试拒绝100天中收获的一个重要内容。但我还得做更多——我还需要行动，毕竟，我的梦想是成为一个企业家，而不是哲学家，或是励志专家，而且我不是要当普通的企业家，而是能使世界变得更好的企业家，所以对我来说，最美妙的是，我学到的法则也可以帮我达到我在外部世界的目标。

尝试拒绝100天：当最差的推销员

西南偏南会议是每年在奥斯汀市中心举行一周的大型音乐、电影、互动式媒体展会。数千家技术创业公司都会来此宣传他们的网站、他们的发明，还有应用。每个人都展示了他们最好的推销技巧，用热情、说服和一袋袋免费商品把你淹没。

我想，我要是去做个最差的推销员，言语自信，但却一点都不努力说服人买自己的商品，人们会怎么看这样一个对自己商品保持中立，甚至都不了解它的推销员呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我在奥斯汀会展中心走来走去，看到两个像大学生的年轻女子坐在一个房间的角落，拿着一摞宣传册，看起来很无聊，还有些犹豫。她们耷拉着脑袋的样子说明她们对自己卖的东西既没信心也没兴趣。她们告诉我，她们是德克萨斯州大学的学生，她们是被一家创业企业雇来发宣传册的，还要解释这家公司的技术，说服所有人去他们的网站上注册。我问她们有没有多余的宣传册让我帮忙发时，她们的脸都亮起来了，显然，她们高兴坏了。

手里拿着宣传册，我开始了我的“最差推销员”实验。我随意地寻找陌生人，他们不是在等下一个会议，就是开了一天的会，在歇脚。我每次谈话都以这样的句式开始：“我能向您推销个东西吗？”然后我告诉他们，我刚刚从其他推销员那里拿到这些宣传册，根本就不知道产品到底有多好。我还告诉他们，他们拿不拿宣传册，看不看这家公司的网站，跟我其实没有什么利益关系。即使是这样，我还是确保自己看起来很自信，我挺直身板儿，直视对方的眼睛，脸上挂着大大的微笑。我很友好、放松，不太过分坚持。

我得到的回应什么样的都有。有个男子听了我的话大笑一番，没有拿宣传册。一个女人说“哦，好吧”，这可能是假装答应，只是想摆脱我。有个人问我怎么用这个产品，我还得跟他一起找答案，因为我之前也是什么都不知道。一个女人是个企业家，她开发的产品与这个产品类似，她说我推销的这个产品跟她的几乎是一样的功能，她立马开始浏览这家公司的网站，跟自己的做比较，想从战略上打败它。不可思议的是，另一个女人拿到宣传册，就说我宣传的这个东西正是她要找的。她把网站地址打进笔记本电脑里，很快浏览了一遍网站，激动地喊了声：“就是它了！”好像我是刚刚给饿了好几天的人送了份热披萨。

总结下来，我给十个人递了宣传册，其中五人接受了，两个在我面前开始登陆网站，其他三个人拒绝了。

在这次拒绝尝试中，两件事让我觉得很有意思。

首先，我获知了从前并不知道的营销秘密。我以前一直把营销当成说服的艺术，得到“是”还是“不”很大程度上取决于我的沟通技巧，但这次我明明是在当最差的推销员，对产品一无所知，也不在乎能不能卖出去。有些人见到这场面直接就走掉了，但还是有人愿意跟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我交谈，因为他们对这个产品有需要，或是有兴趣。这再次证明了，接受或拒绝，主要由另一人的情况来决定。

这还改变了我对市场营销的看法。那种过于自大的理念，即销售的成功完全是因为销售员的成功，而不是顾客和产品之间的互相需要关系，现在完全说不通了。在某种程度上，在销售中被拒绝是好事，因为这样我就能排除不需要我服务的人。有人说，好的销售员能把冰块卖给爱斯基摩人，但为什么不去找在一百度高温里垂垂将死亟须降温的人呢？或者就算非要卖给爱斯基摩人，为什么不卖给在拉斯维加斯街上度假的爱斯基摩人呢？他们可比在加拿大和阿拉斯加住着的爱斯基摩人更需要冰块。

我观察到的第二点是关于我自己的。因为销售结果跟我并没有利益关系，我就没有觉得有压力去说服或者讨好对方，我可以完完全全地诚实，想说什么就说什么，而且我自信满满。最重要的是，我玩得很开心。我还觉得有些人是被我的好心情所感染，所以做出了相应的回应。

与我交谈的人很可能在那一天已经被很多营销人员轰炸过了，每个推销员给出的都是排练好的推销词，或是并不招人待见的闲聊。我直接告诉他们我要推销一样东西，没有打擦边球，我的意图很明确，我也相信没有其他推销员会用这样的开场白。这种诚实对我来说耳目一新，我想跟我谈话的人们也是这样认为的吧，就连看过这个视频的人都这样认为。

“我能向您推销个东西吗？”真是太精彩了，纯粹，诚实。太棒了！

——The Reinmira

这可能会成为全新的营销策略:D

——Irrational Action

当然了，我并不是什么发现了新规律的营销专家，不过我确实相信，不把精力集中在学习销售技巧上，而是先克服恐惧，让自己先快乐起来，然后再开始想销售技巧之类的事，那么销售就会变得容易很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

超然忘结果

佛教、印度教，还有很多其他宗教及哲学派系都提倡超然的概念——世上发生的所有事都不是针对个人的。古印度瑜伽典籍《薄伽梵歌》中写道："单终止活动，并不能远离业报；只靠弃绝，也无法达到完美。"老子在《道德经》中写道："富贵而骄，自遗其咎。功成身退，天之道也。"杰克·坎菲尔，心灵鸡汤系列图书的创始人，在他的书《成功原理》中鼓励读者："期待多一点，牵挂少一点。"

超然不一定是不在乎你的热忱和想法，但是不在乎结果和拒绝的可能性总是会有帮助的。然而，我们大多数人都无法做到超然，甚至无法做到提倡这个观点。在社会上，在商业世界中，得到结果，尤其是快速得到结果，甚至当场得到结果，似乎是很多人唯一在乎的事，是他们衡量自己的指标：推销员用销售的数量来衡量自己的成功，企业的CEO总是被以季度财务报告作为考核他们业绩的标准，科学家的成就则以论文数量来衡量。领英做的一项关于用户资料内容的研究显示："注重结果"是人们用的最多的流行词，因为他们相信用人企业最看重这个。而他们通常也是对的。

我注意到，只"注重结果"太过目光短浅，长期来看，这甚至会造成更糟糕的结果，因为这样你就不会准备好接受可能帮助你的反馈。在我的拒绝之旅中，我开始注意到那些我能控制的事和我不能控制的事之间的明显区别。一开始，我总是对我不能控制的事感到担心，比如别人的反应和他们对我的看法。我总是极其紧张，散发着负能量。后来，我开始把注意力全部放在我能控制的事上，比如注意看对方的眼睛，问"为什么"，倾听，不要在被拒之后直接跑掉，我就发现自己在所有事情上都更有效率，更加自信。我在接近陌生人时和进入未知境地时，也更勇敢。

传奇式的棒球教练约翰·伍登，曾带领UCLA（加利福尼亚大学洛杉矶分校）在11年的时间里获得创纪录的10个NCAA（全美大学体育协会）冠军，这位传奇教练从不跟他的团队提输赢的事。若是说有人懂赢，那就是他了，可是他对成功的衡量是看付出，而不是结果，他看的是他们有没有充分准备，有没有最好发挥，而不是有没有打败对手。这就是我的拒绝之旅教会我的——尽自己的全力，永远不要担心结果，即使有时会失去很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

尝试拒绝100天：从采访奥巴马到寻找谷歌

尝试拒绝100天进行到最后，我感受到一种压力，一种需要用更好的表现来结束此次旅程的压力。几百个人都问我，我在第100次实验中要做什么。“我不知道，”我这么回答，“跟奥普拉见面？”我真的不确定。那时候，我已经没什么害怕的了，因为我并不在乎结果，所以我愿意在任何时候，向任何人，提任何要求。不过，我还是希望第100次能够创造历史。

于是我列出了一些想法。来看看例子：

我可以请求跟奥普拉谈话，或是上一个艾伦秀之类的热门访谈节目。

我可以请求采访奥巴马总统，或是跟他打篮球。

我可以请求跟摇滚明星出去消遣。

我可以要求三K党改变信条，转而赞成多元化。

我可以请臭名昭著的韦斯特伯勒浸礼会[1]教堂说些别人或是这个世界的好话。

然后我用这个单子发起了一个网上投票，问其他人，我该试哪一个。大多数人投了采访奥巴马总统，他可是西方世界最出名的人。

于是我开始了进攻计划，想法是这样的，发起一场社交网络热潮，想办法让我进入奥巴马总统的视线。我会用推特，再发布一个YouTube视频，让它火起来，然后发起一个请愿，让成千上万的人签名。

然而，到了最后，这些我一个也没做。事实是，跟这些名人见面对我来说一点意义也没有，我已经上过全国直播的电视节目了，我还见过自己最爱的作家和商业领袖。再说了，我不想让自己花这么多精力做的事最后变成一场公关事件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我的粉丝们给我很大压力，去“做大的”，但我必须克制住自己想要赢得他们赞同的心。

于是我很快结束了这次行动，开始新的计划。我想让我的第100次尝试可以解决现实问题，是普通人每天都会面对的，是可以真正改变别人生活的。

我想让我的妻子做这次尝试的主人公。自从我辞了工作当企业家，特蕾西就一直是我的依靠，没有她，我可能还没开办这个拒绝博客，就彻底失败了，没有她的支持，我可能根本就不会开始这一切。我每天晚上上床前都会感谢上帝，让我娶到这样好的妻子。

我知道她自己也有职业梦想。用我的拒绝技巧来帮她实现梦想，就像她曾经帮我实现我的梦想一样，这仿佛就是结束我100天拒绝之旅的完美方式。

于是一天晚上，我问她：“如果你能为世界上任何一家公司工作，你想去哪儿？”她想都没想就答道：“谷歌！”

帮特蕾西在谷歌谋一份工作？这正是我想要做的事。我喜欢这个想法，原因如下：

第一，这很难。谷歌有一栋如主题公园般的办公楼，免费的美食，现场按摩，排球场，还有很多让人称奇的福利，谷歌为了给员工提供好的环境，真是做了很多，《财富》杂志连续多次将谷歌评为美洲最佳工作地点。但也因为这里太好了，每年都有几百万人申请谷歌的工作，要想成为少数几个被选者进入这里工作，是出了名地难。实际上，谷歌的工作申请成功率是低于0.5%的，比进入哈佛的概率还要低，特蕾西要进入谷歌工作，需要打败至少200个其他申请者。

第二，想到拒绝，找工作几乎是人们最先想到的事。如果我能用自己学的法则帮特蕾西抵御谷歌的拒绝，那将会是最牛的拒绝实验。

第三，特蕾西很想进谷歌。虽然她在公司里是表现优异的明星员工，她的同事们也很尊敬她，但那个行业整体都不景气，她的很多同事都被裁员了，包括她的上司和一些关系好的朋友。在如此艰难的大环境中工作，精神怎么好得起来？下一步会发生什么，你永远都不知道。特蕾西需要换个职业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这就有了我的最后一次拒绝挑战。我会全力训练、指导特蕾西，帮她进入谷歌工作。我们给这个项目起名“寻找谷歌”，是根据皮克斯动画《海底总动员》第二部《寻找尼莫》取的。

这是个很吓人的计划，因为跟创建一个公司一样，申请进入谷歌工作就得坚持到底。特蕾西要想全面拥抱这个项目，就也得拥抱其中的风险。我们决定让她辞掉现在的工作，百分百投入到新工作的申请中。这会是件费时、有风险的事，但同时也很有趣。从经济和情感两方面考虑，我们给自己六个月的时间来帮她找谷歌的工作——我开始创业的时候也是定了同样的期限。

找工作是个大项目，充满起起落落，充满拒绝和接受，所以我们首先列出了她可以控制的事情，包括联络交流、完善简历、申请工作、准备面试。然后我们列出她无法控制的事，比如，在申请之后获得答复，确保获得面试机会，面试的人喜欢她，以及得到工作机会。我们发誓遵守拒绝的核心原则——不求结果，只看努力。

每天，特蕾西都会集中精力做她可以控制的事。她每天向谷歌在职的以及卸任了的员工发十几个请求，希望能跟他们通电话。这些人中，有她在学校的熟人，她从前的同事，还有陌生人。她总是很明白地讲出自己的意图——让他们帮她在谷歌找一份工作。她很快就像我一样获得了这样的经验：你要是诚实一些，直接开口问，人们的善良和给予的帮助会让你惊讶。她发出的几乎一半请求都换来了电话沟通。

在这些电话中，特蕾西确保百分百做自己，而不是试图用某种行为方式来让别人喜欢她。有些人很爱她，想帮助她，有些人则不是。特蕾西努力不让那些结果不好的电话和从未被答复的电邮影响她，她只关注手头的任务，并专注地做她自己。

很快，她就开始收到谷歌招聘人员的面试请求，大部分都是由跟特蕾西通过话的谷歌员工介绍的。首先是跟招聘人员视频面试，然后是跟招聘经理，接下来是招聘经理的同事。特蕾西很努力为这些面试做准备，我们会一遍一遍练习，以确保她保持冷静，做最好的自己。可是，她还是没能成功。一个月内，特蕾西面试的三个工作都没成功，原因各有不同，谷歌并不会在面试失败后给出具体反馈。在一次面试中，特蕾西很确定是某个人不喜欢她对几个问题的回答。另一次，是有人觉得她没有那份工作相关的经验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

被拒对任何人的情绪都会有消极影响，一开始我觉得我的主要任务就是让特蕾西不要被它们所影响，我鼓励她学会看拒绝的积极面。“不要浪费任何一次拒绝。”我告诉她，她可以把每一次拒绝当成一次反馈，一个学习的工具，把拒绝作为动力，来推动她继续前进。

特蕾西明白，她很快也变成了一个拒绝专家。第二次、第三次被拒时，反而是我比特蕾西受打击要大，她在试图给我打气。实际上，我只是对她保护欲强，有点生气。他们说她回答问题没有针对性，那是什么意思？他们觉得她没有相关经验，那干吗要面试她？

“冷静。”特蕾西用温柔的声音说，她哄我们的儿子布莱恩睡觉时也是用同样的声音。“拒绝只是一个观点，记得吗？它反映的不是我的问题，对吧？”我同意。哇哦，我想，到底谁是教练？

终于，等到了第四次面试。这一次，工作描述跟她的经验完全符合，电话面试也十分顺利，谷歌让她飞去加州山景城的总部进行面试。在那里，她见到了谷歌的整个团队，他们准备好了所有问题，对她的经验和技巧进行了仔细的问询。她回来时累坏了，告诉我不知道自己表现得到底怎么样，她从面试官那里什么都看不出来，他们都掩饰得很好。

我问她：“你准时到了吗？”她说是。

“你全力回答了每个问题吗？”她说是。

“你有坚持做自己，没有试图假装成别人？”她还是回答是。

“那就什么都不用担心。”我安慰她，“你把每件能控制的事都做好了，那就赢了！”

一周后，特蕾西收到招聘人员发来的电邮。我们一起打开看，邮件的内容和结构都十分熟悉，“感谢您参与我们的面试。很不幸，我们决定不接受……”

又是一个拒绝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“好吧，至少这次很快。”特蕾西说，勉强挤出一个微笑。到现在，她已经发出了几百个谈话请求，进行过无数电话沟通，还有四个正式面试。她已经努力完成所有她能掌控的事，她不能掌控的事就任其发展。但目前为止，她不能控制的事都指向了拒绝。

我试图掩饰我的失望。“咱们歇一歇吧。”我建议道，“你太努力了，我们也需要玩一玩啊。咱们得庆祝这些拒绝。”于是那晚，我们出去约会了，这还是特蕾西辞职之后我们第一次约会。我们举杯庆祝拒绝，一次又一次。我知道自己很受伤，因为我好想让特蕾西成功。不在乎拒绝对自己来说容易，但当被拒的是你爱的人时，就不那么容易了。

两天后，特蕾西和我去图书馆，在那里继续她的找工作项目。去的路上，我在星巴克帮她买咖啡。在返回车上之前，我透过车窗看到她在打电话，她脸上挂着的微笑可以融化世界上最冷的雪。我一打开车门，她就挂了电话。

她看着我，笑得更开心了，眼睛里甚至还有泪水。“谷歌改主意了，他们给了我一份工作！”

我不记得之后我说了什么，但我记得我抱着她，抱了很久很久。我记得我多么地为她自豪，我记得我脸上欣喜的泪。

拒绝确实只是一个观点，它很脆弱，甚至可以被改变。它还有一个价码，在特蕾西这件事中，这个价码是四，可我们却感觉它像四千。

后来，我得到一个机会跟最终帮特蕾西找到工作的谷歌招聘人员谈话。他纠正我，与特蕾西竞争的人不是几百个，而是几千个，但特蕾西身上有些东西让他忘不掉。“特蕾西在她之前的工作中取得了不少成就，但她还是很脚踏实地，很谦虚。”他解释说，“她还问我的意见，她很信任我，这对我这个招聘员来说很有意义。”

至于一开始的拒绝，他说：“面试时其实每个人都很喜欢她，可不知道为什么，他们就是没有说，我自己也是被这个影响到了。我记得我写邮件的时候感觉还很糟糕……但事实上，她收到信息时状态很好。我从没见过任何人这样积极地接受拒绝——从来没有。她甚至还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

说‘如果有其他适合我的职位，请一定考虑我。’这让我意识到她有多么想进谷歌，即使被拒这么多次。这让我心碎……我就想帮她。”

之后，这位招聘员再次去找那个团队，问他们有没有找到合适的人做那份工作，他们还没找到，所以他就提议，让他们重新考虑特蕾西。“他们说那时已经面试了一大堆人了，可他们也还是没忘记特蕾西。”他说，“最终，他们决定反悔，把工作给特蕾西……我当了这么多年招聘员，还从没见过这种事……这个故事说明了这样一个道理，那就是，要善待所有人，即使他们拒绝了你。”

回头想想，进谷歌工作是很难，但也不是不可能的。毕竟，谷歌有上万名员工，他们都进去了。况且，特蕾西在她的职业生涯中是很有成就的，她原本也可以用自己找工作的理念在谷歌找到一份工作。

也许跟奥巴马见面或者跟摇滚明星聚会会是结束我100天拒绝更光鲜的方式，但任何其他经历都无法取代这次经历。我能够把自己学到的一切用上，来帮助一个如此了不起的女人完成她的梦想，对我来说，这就是最大的奖赏。

/ 经验总结 /

超然忘结果

把目光放在可控因素上，比如我们的付出和行动，然后忘记不可控的结果，比如接受或拒绝，长远来看，能取得更大的成功。

---

[1] 韦斯特伯勒浸礼会：美国极端反同性恋组织。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

Chapter 13 开始人生新使命

这一次我不再害怕了，相反，我现在很好奇，很激动。我想知道，战胜自己的恐惧，帮助他人战胜他们的恐惧，会让多少梦想实现，会让多少好的想法得以施行，会让多少爱情故事被书写，只因为我们不再害怕拒绝。我不光想知道，我还想帮助这个世界，帮助你，让这些事情实现。

回过头来看我的尝试拒绝100天，现在我可以把它当成一场转变之旅来看了。我战胜了拒绝恐惧，收获了知识和智慧，还找到了新的自由和力量，它还带领我找到了新的生活方式。

特蕾西在谷歌找到她的梦想工作两个月后，我们从奥斯汀搬到了硅谷居住。特蕾西正式开始了新工作，她每天回家时都因为工作时看到的、打造的新技术而能量满满。

而我，每天接送布莱恩去日托，然后写这本书，讲我们的故事，分享我的所学。这期间，我还一直不停地进行拒绝实验。我可能正在过着正常的一天，突然间就去问一个陌生人可不可以让我系他的鞋带，或是在大街上向一个人索要推特账号，或是请陌生人跟我一起去泳池跳水。我想继续扩大我的舒适空间，永远不要丢掉我学到的面对拒绝的技巧。

跟大多数人的想法相反，我认为勇气，也就是去做一件可怕的事的能力，比如要你想要或需要的东西，或是在他人拒绝、不赞成的情况下去做对的事，这不是天生的，而是获得的。它就像一块儿肌肉，你必须不停锻炼，保持它的强壮，不然的话，它可能会变弱，甚至萎缩。所以我继续用拒绝实验来锻炼我勇气的肌肉，在精神上保持强大，让我的自信源源不断。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我总感觉，这样做，帮我找到了很久以前丢掉的什么东西。记得那个从北京来的孩子吗？他喜欢读托马斯・爱迪生的传记，他很崇拜比尔・盖茨，他给家人写过一封信，发誓要在二十五岁前收购微软。他曾走过那片雪地，梦想着无限的可能。

那个孩子回来了。实际上，他从未离开过，他只是被一层又一层的恐惧掩埋了。但是通过拥抱和克服这最深的恐惧，他找到了自己新的人生使命。

我将所有的企业家能量投入到这个项目中，打造产品，帮助尽可能多的人克服他们的恐惧。这需要绘制更多蓝图，获得更多意见，雇更多人，找更多投资，是的，还会遭到更多拒绝。可是，区别在于，这一次我不再害怕了，相反，我现在很好奇，很激动。我想知道，战胜自己的恐惧，帮助他人战胜他们的恐惧，会让多少梦想实现，会让多少好的想法得以施行，会让多少爱情故事被书写，只因为我们不再害怕拒绝。我不光想知道，我还想帮助这个世界，帮助你，让这些事情实现。如果我们都能成为抵御拒绝的强者，那这个世界会不会变得更美好呢？

无疑，生活在这样的世界是很美妙的。我希望这本书能把更多人带到这个世界来——包括你。如果你认识心怀大梦想，却被恐惧所束缚的人，请将这本书分享给他们，会有帮助的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附录 拒绝工具箱

重思拒绝

1. 拒绝是主观的

拒绝是一种人类互动，每一个决定中至少有两个人的参与。拒绝通常更多地反映出拒绝者的特性，而非被拒绝者，拒绝决不应该被当作普遍的真理和对一个人的终极判断。

2. 拒绝只是一个观点

拒绝是拒绝者的观点，它深受历史背景、文化差异、心理因素的影响。没有什么拒绝或接受是普遍的。

3. 拒绝是有价码的

拒绝都是有限度的，如果被拒绝者被拒绝的次数足够多了，“不”最终会转化成“是”。

接受拒绝

1. 说再见前先问“为什么”

最开始被拒绝时，仍然要继续交谈。“为什么”是具有魔力的一个词，它能引出拒绝的潜在原因，给被拒绝者一个机会，去解决问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

题。

2. 撤退，不要逃跑

被拒绝后不放弃，换一个更易接受的要求，就有更多的机会被肯定。

3. 合作，不要争辩

千万不要跟拒绝者争辩，要试图与对方合作，想办法让请求变得可行。

4. 曲线救国，而非放弃

在决定是否放弃之前，要先退一步，向另一个人提出请求，或是在不同的环境、不同的状况之下提出请求。

准确定位赢得“是”

1. 给出我的“为什么”

解释请求背后的原因，就更可能被接受。

2. 用“我”开头

用“我”开头，能让提出请求者显得更真诚可信，永远不要在并不了解对方时假装为其着想。

3. 正视疑虑

向对方承认你的请求中明显的和潜在的反面因素，可以提升双方之间的信任度。

4. 找准目标群体

选择更适合的目标群体，可以增加被接受的概率。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

给出拒绝

1. 要耐心，要尊重

拒绝通常是不容易让人接受的信息，在发出这个信息时拥有正确的态度，可以大大降低不良影响。永远不要轻视被拒绝者。

2. 要直接

给出拒绝时，在拒绝之后讲出原因，不要用长而费解的铺垫和论证。

3. 要给对方替代方案

给对方一个可能得到“是”的选择，或仅仅做出简单的让步，都可以让对方在被拒绝的情况下仍然敬重你。

寻找积极面

1. 动力

拒绝可以变成最强大的动力之一，激励人取得成功。

2. 自我提升

忽略拒绝的伤害，它就可以成为有效的方法，帮助人们完善想法或是产品。

3. 值得被拒

有时候被拒绝是好事，尤其是公众看法严重被群体思维或传统思维所影响时，以及所提出的想法极具创造性时。

4. 品格培养

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在艰难环境中寻求拒绝，可以培养自己的坚强品格，实现更高的目标。

寻找意义

1. 寻找同感

在这世上，所有拒绝都被多人所经历。你可以利用拒绝和痛苦获得同感，理解他人。

2. 寻找价值

不断重复的拒绝可以作为标尺来衡量一个人的决心和信仰。那些最伟大的成功故事都源自令人痛苦的拒绝。

3. 寻找使命

有时候，生活中最残忍的拒绝对被拒者来说意味着新的开始、新的使命。

寻找自由

1. 自由开口问

我们经常剥夺自己开口要某个东西的权利，只因为害怕别人的拒绝和白眼。但其实只有迈出第一步，才可能会发生奇妙的事。

2. 自由地接受你自己

内心对赞同的渴望逼迫我们不断寻求他人的认可，但其实我们最需要的是对自己的认可。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

寻找力量

超然忘结果

把目光放在可控因素上，比如我们的付出和行动，然后忘记不可控的结果，比如接受或拒绝，长远来看，能取得更大的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

鸣 谢

我的妻子，特蕾西·夏，我的依靠，我最好的朋友，我的明星队友。她的勇气和从不动摇的支持让我的企业家梦想、我的拒绝之旅，还有这本书成为可能。

我在2013年世界年度领导峰会上讲话时，我的计划是以启动基金的形式众筹出版我的书。观众席上的两个人之后找到了我，鼓励我考虑传统的出版方式，我考虑了。

其中一个人是大卫·福格特，他后来成了我的文学经纪人，是我整个创作过程中一个睿智的建议者。我找到了自己的杰瑞·马奎尔[1]（甜心先生）。

另一个人是里克·霍根，一位超级优秀的编辑，是他最终签下了我的书。虽然他没能完成这个项目，我却依然感激他在这本书前半部分给出的宝贵建议。

后半部分由利亚·米勒帮我完成，这也是我极大的幸运。她的洞察力和建议给了我急需的心理保障，

帮我顺利完成整本书。

我最好的决定之一，就是雇詹妮·约翰斯顿做我的私人编辑。她在日常的书稿内容组织和文字编辑中是很棒的合作伙伴，这本书没有她是绝对到不了现在的程度的。

纳兹利·于扎科，我亲爱的朋友和前同事，在我的尝试拒绝100天开始时给了我巨大的支持。她永远都会是我的土耳其表妹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

希思·派得赛特和艾丽莎·派得赛特，一对二十三岁的奥斯汀夫妇，他们遵从了我的意见，把蜜月变成了一场疯狂的跨越五十州的房车旅行，现在他们在帮我宣传这本书。这世上发生的有些事还真是疯狂。我很感激他们俩。

我还想感谢比尔·盖茨的原创灵感，是他的故事将企业家的种子种进了我年轻的心里，长成了现在这个样子。

最后，我要感谢卡卡圈坊的洁姬·布劳恩，她是个真正的英雄，没有她的善良和那么好的客户服务，就不会有奥林匹克甜甜圈，也不会有这本书的诞生。

---

[1] 杰瑞·马奎尔：电影《甜心先生》的男主人公，是国际体育运动管理公司的一名顶级经纪人，深深了解这一行的他是该领域中的佼佼者。